

УДМУРТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт экономики и управления

Кафедра отраслевой экономики

На правах рукописи

Королук Людмила Викторовна

Управление развитием промышленного комплекса региона

Специальность 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством»
(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями,
комплексными – промышленность; региональная экономика)

Диссертация на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Научный руководитель –
доктор экономических наук,
профессор В.В.Матвеев

Ижевск - 2008

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение -----	3
Глава 1. Теоретические аспекты формирования затрат промышленного комплекса -----	10
1.1. Взаимосвязь уровня развития национальной экономики и промышленного комплекса -----	10
1.2. Экономическое содержание категории «затраты» промышленного комплекса -----	24
1.3. Теоретические концепции управления затратами промышленного комплекса -----	42
Глава 2. Стратегические факторы развития промышленного комплекса региона -----	55
2.1. Оценка влияния социальной среды региона на развитие промышленного комплекса -----	55
2.2. Оценка зарубежного опыта в управлении промышленным комплексом региона и возможное его использование в современных российских условиях -----	79
2.3. Особенности формирования и развития промышленного комплекса в зависимости от отраслевой и территориальной структуры региона -----	92
Глава 3. Формирование модели развития промышленного комплекса региона в современных условиях -----	120
3.1. Модель оптимизации затрат промышленного комплекса региона -	120
3.2. Управление развитием промышленным комплексом региона на основе модели оптимизации затрат -----	154
Заключение-----	165
Список литературы-----	173
Приложения-----	182

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В России вопросам управления промышленным комплексом, начиная с периода возникновения крупного промышленного производства, уделялось особое внимание, рассматривая его как важнейшую сферу экономической деятельности. В дореволюционный период уровень промышленного производства России соответствовал уровню передовых промышленно-развитых государств, в советский период индустриализация и военная политика обеспечили Советскому Союзу статус мирового лидера в отраслях военно-промышленного комплекса.

Кризис экономики России 90-х годов XX века привел к тому, что доля России в мировом валовом продукте снизилась до 3%. Несмотря на относительно высокие темпы роста на протяжении последних 5-6 лет уровень валового внутреннего продукта (ВВП) остается на треть ниже уровня, существовавшего до кризиса. Таким образом, уровень развития промышленного комплекса оказывает непосредственное влияние на развитие национальной экономики в целом.

Процессы повышения эффективности системы управления хозяйственной деятельностью страны, а также повышения роли субъектов Российской Федерации в решении экономических вопросов, привели к необходимости создания принципиально новых механизмов управления промышленным комплексом, основанных на сочетании преимуществ отраслевого и территориального развития с учетом рыночных принципов взаимодействия между различными предприятиями.

В Удмуртии для обеспечения развития промышленного комплекса республики одной из приоритетных отраслей комплекса признана отрасль строительных материалов (Распоряжение Правительства Удмуртской Республики от 6 сентября 2004 года №911-р «О приоритетах развития промышленности Удмуртской Республики на период до 2015 года»).

Возможности развития отрасли связаны с увеличением объемов капитального строительства в республике и решением важнейшей социальной задачи по обеспечению населения качественным и доступным жильем. Деятельность отрасли направлена на обеспечение потребностей строительства в качественных, экологически чистых, современных видах продукции и материалов.

В Удмуртии наблюдается общероссийская тенденция: на начальном этапе реализации нацпроекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» производственная база стройиндустрии республики оказалась не способна в полной мере обеспечивать увеличение объемов вводимого жилья.

К числу основных проблем промышленного комплекса отрасли производства стройматериалов относится то, что производственная база предприятий отрасли не соответствует современным требованиям по техническому уровню, качеству и ассортименту. Финансовые показатели отрасли производства стройматериалов в Удмуртии до сих пор остаются ниже среднестатистических показателей в России. На сегодняшний день, несмотря на спрос на строительные материалы, доля убыточных предприятий отрасли составляет 52% (больше, чем в среднем по промышленному комплексу).

В итоге можно отметить, что развитие промышленного комплекса и, в частности, ряда его ключевых отраслей является необходимым и неотъемлемым элементом обеспечения стабильного поступательного развития регионов России, которое является составляющей развития в целом национальной экономики. Стратегия по развитию промышленного комплекса должна иметь региональный срез и разрабатываться вместе с программой территориального развития.

Степень научной разработанности проблемы. Научные аспекты данного исследования формировались на основе изучения, анализа и переосмысления теоретических, методологических и практических

разработок отечественных и зарубежных ученых по проблемам развития промышленного комплекса в отраслевом и региональном срезе.

Научные проблемы, посвященные промышленному комплексу в аспекте его взаимосвязанного влияния на развитие региона рассматривались в России наиболее активно в 70-80-е годы XX века. В этот период наибольшее внимание данным вопросам уделяли такие ученые как М.М.Авешников, Д.Л. Бронер, К.К. Карташева, Т.И.Корягина, Б.Р. Рубаненко, Р.В. Рывкина, Д.Г. Тонский.

Реформирование российской экономики на основе рыночных принципов хозяйствования обусловило формирование и развитие регионального рынка жилья и промышленного комплекса. Наиболее динамично этот процесс происходит в крупных городах. Анализу различных аспектов проблемы становления и развития регионального рынка жилья – неотъемлемой части качественного развития экономики региона - посвятили свои работы такие исследователи, как И.А. Абанкина, Т.Д. Белкина, В.В.Бузырев, В.И.Бутов, С.А. Ваксман, В.Д. Веремейкина, В.Г. Волочков, А.К. Гузанова, М.Н.Дмитриев, Л.И. Дронова, Э.В.Пешина, И.А. Рахман, Н. Рогожина, Г.М.Стерник, А.В. Теляков, Р.И. Шнипер, Е.М. Чернышев, И.А.Чубаров; а также ученые-экономисты Урала: Боткин О.И., Баскин А.С., Матвеев В.В., Рысин И.И. и ряд других ученых.

Одновременно, вопросы управления развитием промышленного комплекса, применительно к развитию регионального рынка жилья, рассматривались в рамках программных и концептуальных документов органов государственной власти и местного самоуправления, направленных на реформирование жилищной и производственной сферы. В течение последнего года были приняты изменения в Градостроительный кодекс Российской Федерации, был принят Закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости», а также были внесены изменения в некоторые законодательные акты Российской Федерации.

Среди западных ученых в первую очередь следует выделить работы П.Фридмана, Ч.Т.Хорнгрена, К.Шима Джей, Т. Сигла Джоэл, Кеннет Джаппа, М. Бейли, Т. Вонга, П. Зорна, Л. Греблера, А. Гудмана, Т. Кауко, Дж. Керла, Дж. Клэпа, Дж. Куигли, Дж. Маддала, Д. Макленана, С. Мэйсела, Р. Миза, Р. Мьюта, Э. Ольсена, Н. Ордуэя, О. Плота, Г. Поялковского, С. Ренни, С. Розена, А. Салливана, Р. Страйка, М. Фери, Дж. Форрестера, Дж. Фридмена, Т. Хорта, Р. Шваба, Р. Шиллера и др.

Отдавая должное всем названным ученым, вместе с тем приходится констатировать, что уровень разработанности проблемы формирования и развития промышленного комплекса как фактора социально-экономического развития региона, в том числе во взаимообусловленном влиянии с региональным рынком жилья, представляется явно недостаточным. Сложность проблематики развития отраслевого промышленного комплекса, отсутствие целостной концепции его развития применительно к социально-экономическим условиям современной России, фрагментарность категорийно-понятийного аппарата, высокая практическая значимость проблем управления развитием промышленного комплекса определили объект и предмет исследования, обусловили выбор целевой установки и задач диссертационной работы.

Цель диссертационного исследования состоит в разработке модели комплекса мероприятий по оптимизации управления развитием промышленного комплекса региона (на примере промышленности стройматериалов).

Задачи диссертационного исследования:

- систематизировать и изложить теоретико-методологические подходы к исследованию промышленного комплекса;
- провести исследование системы формирования затрат промышленного комплекса и выявить факторы потенциального его развития;

- дать оценку состояния и развития промышленного комплекса региона, рассмотреть процесс формирования рынка на основе использования совокупности количественных и качественных показателей;

- разработать модель комплекса мероприятий по совершенствованию управления промышленным комплексом и оценить его воздействие на социально-экономическое развитие региона.

Объектом исследования является промышленный комплекс региона (на примере промышленности стройматериалов).

Предметом исследования выступает система управления затратами промышленного комплекса региона (на примере Удмуртской Республики).

Область исследования по паспорту ВАК: 5.18. Разработка проблем функционирования и развития предприятий, отраслей и комплексов в регионах.

Методология и методика исследования. Для решения поставленных задач в диссертационном исследовании использовались следующие основные **методы**:

Теоретические методы – историко-логический и сравнительно-аналитический анализ экономической, правовой, градостроительной литературы; аналогии, индукции, дедукции, синтеза, определения ключевых понятий и т.п.

Эмпирические методы – анализ реализованных экономических проектов и вступивших в силу законодательно-нормативных актов, мониторинг, графоаналитические и статистические методы (расчета относительных и средних величин, анализа динамических рядов и т.д.).

Информационную базу исследования:

Во-первых, законодательные, нормативно-правовые документы РФ и субъектов РФ, регулирующие развитие промышленного комплекса различных отраслей и реализацию жилищной политики органов государственной власти и местного самоуправления.

Во-вторых, материалы государственной и муниципальной статистики, характеризующие состояние отраслей промышленности и жилищной сферы Удмуртской Республики и других регионов России.

В-третьих, первичные документы Администрации города Ижевска, Министерства экономики Удмуртской Республики и Министерства строительства, архитектуры и жилищной политики Удмуртской Республики.

В-четвертых, всевозможные аналитические и публицистические материалы в журналах, сборниках конференций, СМИ и в сети Internet.

Источниковая база вполне репрезентативна и дает реальную основу для исследования процессов формирования и развития промышленного комплекса отдельной отрасли региона.

Научная новизна исследования заключается в том, что разработана модель оптимизации затрат промышленного комплекса, в основу которого заложен комплекс мероприятий, направленных на стимулирование развития регионального рынка путем одновременного стимулирования роста предложения и повышения платежеспособности спроса.

Диссертантом получены следующие методические и практические результаты, являющиеся предметом защиты:

- уточнены понятия промышленного комплекса региона и отрасли промышленного комплекса региона;
- обоснована система затрат промышленного комплекса региона;
- определено влияние социальной среды региона на развитие промышленного комплекса;
- разработана модель оптимизации затрат промышленного комплекса региона, применимая в других регионах России.

Практическая значимость исследования. Результат исследования – это модель оптимизации затрат промышленного комплекса региона. Данная модель представляет собой комплекс мероприятий, обеспечивающий одновременное стимулирование роста предложения на рынке и повышение платежеспособности спроса.

Развитие промышленного комплекса региона в представленном диссертационном исследовании рассматривалось на примере промышленности стройматериалов. За счет комплекса мероприятий, включающего создание новых предприятий по производству наиболее дефицитных видов стройматериалов (в частности, цемента, кирпича), применения новых технологий и инновационной продукции, установление предпочтений региональным производителям отрасли, планируется достичь существенного социально-экономического эффекта.

Социальный эффект развития регионального рынка проявится в виде повышения ассортимента на рынке жилья региона, обновлении жилищного фонда и повышении обеспеченности жильем на душу населения.

Развитие промышленного комплекса проявится в увеличении объемов выпуска промышленной продукции, создании новых рабочих мест и повышении количества производственных предприятий (экономический эффект).

Управление развитием промышленным комплексом региона на основе модели оптимизации затрат было апробировано путем проектирования применения данного комплекса мероприятий при строительстве 2-х секционного 9-этажного дома по ул.Родниковой в Октябрьском районе г.Ижевска, осуществляемого ФГУП «УССТ №8».

В результате внедрения предлагаемых мероприятий за счет снижения себестоимости строительства был достигнут рост прибыли застройщиков на 7,3% или на 10,21 млн.руб. при снижении цены реализации жилья с 52,0 тыс.руб. за кв.м. до 40,0 тыс.руб. за кв.м.

Таким образом, результаты данного диссертационного исследования в области управления развитием промышленного комплекса получили практическое подтверждение.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

1.1. ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Национальная экономика представляет собой сложный механизм, эффективность организации которого оценивается с помощью различных количественных и качественных показателей.

В качестве количественных показателей оценки эффективности национальной экономики можно рассматривать показатели ВВП, ВВП, динамику чистого экспорта и некоторые другие показатели. В качестве индикаторов качественного состояния национальной экономики применяются различные показатели, характеризующие социальные аспекты национальной экономики – уровень рождаемости, средняя продолжительность жизни населения, а также показатели обеспеченности жильем населения страны.

В качестве важного качественного индикатора уровня развития национальной экономики и ее промышленного комплекса рассматриваются качество выпускаемой продукции, наукоемкость промышленного комплекса и состояние рынка жилья.

Промышленный комплекс – это совокупность организаций, основная деятельность которых в сфере науки и производства направлена на реализацию интересов государства, национальной безопасности и здоровья человека, сохранения возможностей разработки и производства наукоемкой конкурентоспособной продукции [1, стр.1]. Такое определение дает федеральное законодательство промышленному комплексу.

Понятие «промышленного комплекса» часто встречается в литературных источниках, хотя точного определения данному термину в экономической литературе не дано. Согласно Большому энциклопедическому словарю, **комплекс** - это совокупность предметов или явлений, составляющих одно целое [2, стр.577].

Под **промышленным комплексом** соответственно понимается некоторая совокупность промышленных предприятий, рассматриваемых как одно целое. Исследование содержания понятия «промышленный комплекс», в первую очередь, позволяет выделить его отраслевой аспект. В общем случае под отраслью рассматривается совокупность предприятий и производств, обладающих общностью производимой продукции, технологий и удовлетворяемых потребностей [2, стр.832]. В законодательстве Российской Федерации отрасль российской экономики определяется как «производители аналогичного или непосредственно конкурирующего товара в любых отраслях российской экономики (в том числе в отраслях, занимающихся переработкой сельскохозяйственных товаров), на долю которых приходится основная часть объема производства такого товара» [3, стр. 2]. Современный экономический словарь дает следующее определение отрасли: «**отрасль** – это совокупность производств, обладающих общностью производимой продукции, технологии и удовлетворяемых потребностей» [4].

К промышленному комплексу, по нашему мнению, следует причислять предприятия, относящиеся в отраслевом разрезе к промышленности.

В статистике промышленность подразделяются на *16 укрупненных отраслей*: промышленность строительных материалов, электроэнергетика, топливная промышленность, черная металлургия, цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленность, легкая, пищевая, микро-биологическая промышленность, мукомольная и крупяная

промышленность, медицинская промышленность, полиграфическая промышленность и другие [5].

Каждая из этих комплексных отраслей подразделяется на однородные, но специализированные на производстве определённых видов продукции отрасли.

Помимо отраслевого аспекта, термин «промышленный комплекс» включает в себе и региональный (территориальный) аспект. Под регионом понимается территория, «обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий» [2, ст. 632]. В экономической литературе встречается ряд других понятий, отражающих региональный аспект рассмотрения совокупности предприятий, например, «территориально-производственный комплекс», «кластер», «промышленный узел». Однако данные термины, по нашему мнению, нельзя рассматривать как синонимы «промышленному комплексу».

Приведенные выше определения в качестве отличительной особенности совокупности предприятий выделяют их взаимосвязь. По нашему мнению, промышленный комплекс - это более общее понятие, которое не акцентирует внимание на взаимосвязях предприятий. Наличие хозяйственных или производственно-технологических связей между предприятиями не является признаком принадлежности предприятий к промышленному комплексу, поскольку данные связи могут отсутствовать. Единство промышленного комплекса в его региональном аспекте создается территорией, в пределах которой расположены промышленные предприятия, и это позволяет рассматривать промышленный комплекс как одно целое. По нашему мнению, промышленный комплекс нельзя рассматривать в отрыве от соответствующего региона. Как показывает практика, специфика промышленного комплекса, его отраслевая структура и масштабы промышленного производства обусловлены природными, экономическими и экологическими особенностями того или иного региона, сочетание которых

определяет экономическую целесообразность размещения на данной территории тех или иных промышленных предприятий.

Исходя из рассмотренных аспектов понятия «промышленный комплекс» следует, что отраслевая принадлежность того или иного предприятия к промышленности и размещение его на территории определенного региона являются признаками отнесения такого предприятия к промышленному комплексу региона. Такой подход позволяет выделить промышленный комплекс как совокупность всех без исключения предприятий отраслей промышленного производства, расположенных на территории определенного региона, независимо от наличия хозяйственных и производственно-технологических связей между ними.

Данная диссертационная работа посвящена рассмотрению взаимосвязи развития промышленного комплекса и национальной экономики на примере рассмотрения взаимосвязи развития отрасли промышленности строительных материалов промышленного комплекса региона и рынка жилья региона.

Рынок жилья представляет собой сложный межотраслевой комплекс, объединяющий в себе предприятия и организации различных отраслей – предприятий промышленности в отрасли производства строительных материалов, строительные предприятия, транспортные предприятия, кредитно-финансовые и иные инвестиционные учреждения.

Комплексный анализ, проведенный в ходе диссертационного исследования, позволил автору сделать ряд выводов, указывающих на **недостаточное развитие промышленного комплекса (в частности отрасли производства стройматериалов), являющимся основополагающим фактором, сдерживающим развитие рынка жилья в регионах и, как результат, снижающим эффективность мер по стимулированию устойчивого развития национальной экономики.**

Таким образом, через выявление связи по воздействию промышленного комплекса отрасли стройматериалов на развитие регионального рынка жилья

мы осуществим моделирование оценки потенциала качественного развития национальной экономики путем достижения синергетического эффекта.

С целью прогнозирования развития национальной экономики, разработка методов оценки и прогнозирования тенденций развития рынка жилья неоднократно предпринималась в отечественной и зарубежной практике. Причем если зарубежная научная мысль демонстрирует большое количество исследований национальных, региональных и локальных рынков жилья, то отечественные методики применимы именно к локальным рынкам и адаптированы, главным образом, к рынкам крупных городов.

По мнению автора, все методики, применяемые к анализу регионального рынка жилья, сложившиеся в научной литературе, по предмету исследования можно разделить на пять групп, которые схематично отображены на рисунке 1.1.

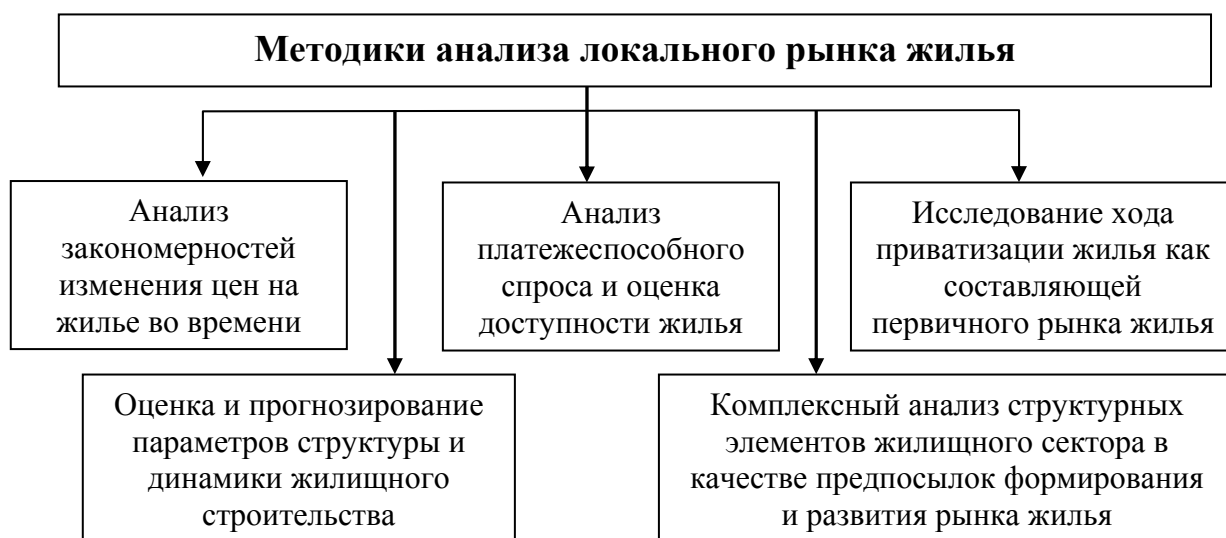


Рис.1.1. Классификация подходов к анализу локального рынка жилья

Рассмотрим основные положения каждой из предлагаемых групп методик [30,33, 34, 40, 41, 42,]:

1. *Анализ закономерностей изменения цен на жилье* включают в себя эконометрические методы анализа факторов, воздействующих на структуру и динамику цен, среди них: метод «средней цены», «повторных продаж», гедонистический и гибридный подходы.

2. *Оценка и прогнозирование параметров структуры и динамики жилищного строительства* применяется спектр экономических моделей, таких как:

- 1) модели движения жилищного фонда, исследовавшие предложение на рынке жилья в краткосрочном периоде;
- 2) модели, устанавливающие взаимосвязь между длительными циклическими колебаниями и спросом на жилье, естественным и механическим движением населения, темпами образования домохозяйств;
- 3) модель оптимизации структуры жилищного строительства на локальном рынке жилья в условиях риска и неопределенности;
- 4) модель прогнозирования параметров динамики жилищного строительства.

3. *Исследование хода приватизации жилищного фонда как составляющей первичного рынка жилья представляет собой анализ с применением многофакторной регрессии динамики следующих показателей:* количество приватизированных жилых помещений; их структура по изначальному собственнику (ведомство, муниципалитет); структура семей, приватизировавших жилье, по размеру, составу и социальному статусу их членов; структура семей, приватизировавших жилье, в зависимости от его типа и местоположения; оценка средней стоимости жилья в зависимости от его типа и местоположения, структура семей, проживающих в приватизированном и неприватизированном фондах; структура семей, приватизировавших жилье по доходным децильным группам; удельные веса государственного, муниципального и ведомственного жилья в общем объеме жилищного фонда (до начала приватизации) и т.д.

4. *Методики анализа платежеспособного спроса и оценки доступности жилья для населения, в состав которых можно отнести:*

- 1) анализ индикаторов потребительских предпочтений. В качестве таковых последовательно использовались доходы домохозяйств,

относительные цены на жилье, демографические характеристики домохозяйств и т.д.;

2) анализ продолжительности накопления средств, необходимых для приобретения жилья путем комбинирования различных источников;

3) анализ коммерческой и социальной доступности жилья;

4) модель оценки потенциального спроса на жилье и жилищные кредиты. Главными результирующими показателями в модели являются максимальная емкость рынка ипотечных жилищных кредитов, а также потенциальный спрос на жилье и ипотечные жилищные кредиты.

5) пространственные модели анализа спроса на жилье.

5. Комплексный анализ структурных элементов жилищного сектора в качестве предпосылок развития национальной экономики можно рассмотреть следующие методики:

1) методику Института экономики города, концепция которой оформлена в виде системы жилищных индикаторов, объединенных в семь групп: качество жилища; жилищное строительство; демографические показатели; жилищные кредиты; рынок жилья; государственные расходы на жилье; индикаторы-регуляторы;

2) модель, основанную на жизненном цикле объекта недвижимости, с учетом основных параметров влияния.

По мнению автора, ни одна из них не может быть применена для комплексного анализа воздействия промышленного комплекса отрасли стройматериалов на формирование регионального рынка жилья, рассматриваемого в качестве одного из основополагающих элементов и индикаторов состояния национальной экономики.

По мнению автора, наибольшей исследовательской ценностью применительно к анализу регионального рынка жилья обладает такой методический подход, который предполагает детальный анализ разнонаправленного воздействия и взаимодействия внешних и внутренних факторов на развитие последнего.

Основным показателем, характеризующим развитие рынка жилья является обеспеченность жильем на душу населения, который, в свою очередь, зависит от объемов строительства жилья и ценообразования на рынке жилья. Важную роль в развитии регионального рынка жилья также играют как доходы граждан (их покупательная способность), так и государственная политика.

По темпам развития жилищного строительства в Удмуртии в настоящее время наблюдается положительная динамика. По объемам ввода жилья Ижевск по результатам первого полугодия 2007 года занял 8 место по Приволжскому федеральному округу [6].

За первое полугодие 2007 года в Ижевске введено в эксплуатацию 193 объекта жилого и нежилого назначения общей площадью 80,0 тыс.кв.м. из них сдано около 68,0 тыс. кв. м. жилья (754 квартир), что по сравнению с аналогичным периодом прошлого года больше в 4 раза [7]. Динамика объема строительных работ основными по доле рынка строительными организациями в г.Ижевске показана на рисунке 1.2. [8, стр.12].

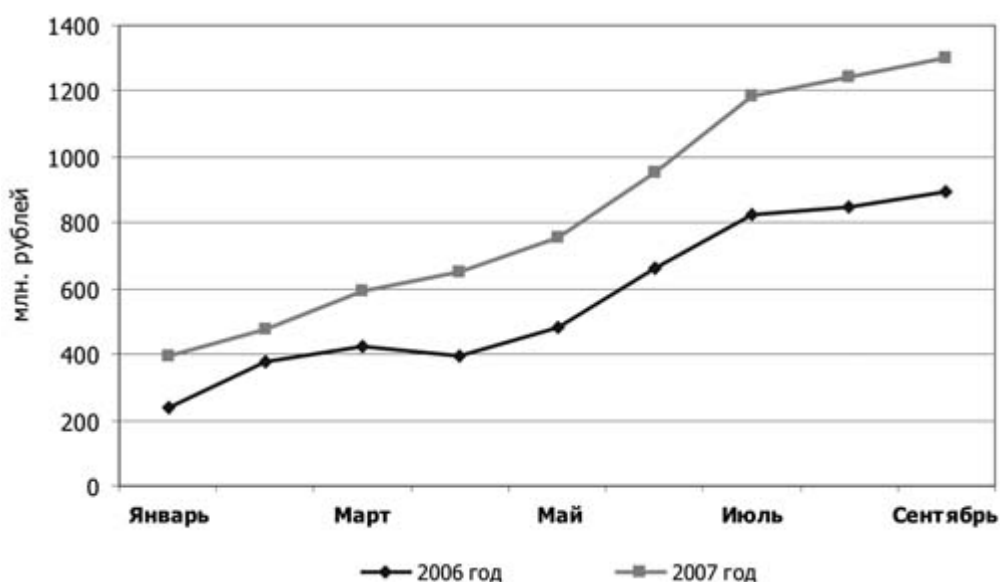


Рис.1.2. Динамика объема строительных работ крупными и средними строительными организациями в г.Ижевске

В расчете на одного жителя ввод жилья составил 1 кв. метр, что является 8-ым показателем из 14 региональных центров в Приволжском федеральном округе. Расчетная средняя стоимость 1 кв. метра жилья по

состоянию на 1 августа 2007 года составила 48,6 тыс. руб. (средняя стоимость на первичном и вторичном рынках жилья). Показатель не значительно, но снизился относительно января 2007 года (показатель января – 49,5 тыс.руб.) [6].

Динамика цен на продукцию строительной отрасли по элементам технологической структуры в августе 2007 года показала, что в наибольшей степени рост цен на квадратные метры на протяжении года был связан с удорожанием стоимости строительно–монтажных работ.

За период с января по сентябрь 2007 года в среднем строительные материалы подорожали на 15,7%, а в 2006 году – на 109,8% [8, стр.12]. Из названной товарной группы официальная статистика фиксирует максимальный рост цен на цемент (на 34% только за август [8, стр.12]) (см. рис. 1.3. [8, стр.12]).

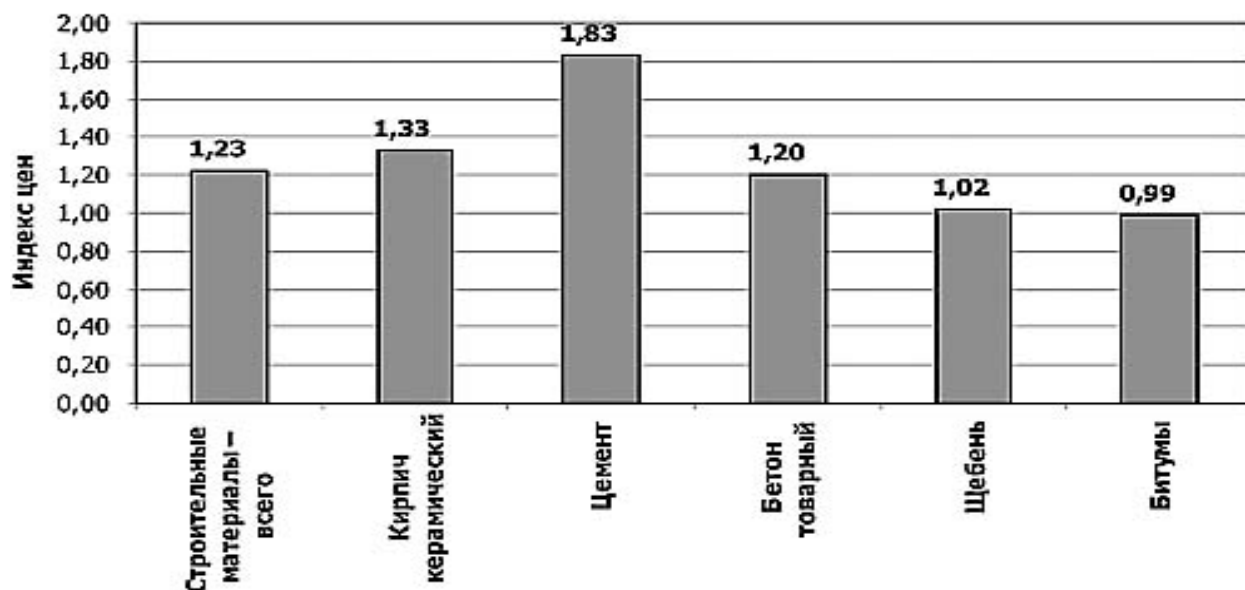


Рис.1.3. Индексы цен приобретения отдельных видов строительных материалов в январе-сентябре 2007 года [8, стр.12]

Высокие темпы роста цен на цемент в Удмуртии обусловлен существующим дефицитом этого вида строительного материала, связанный с отсутствием в Удмуртии собственного производства цемента. В целом по

России также наблюдается его существенный дефицит, что затрудняет закупку цемента в соседних регионах.

В отношении других групп стройматериалов отметим, что динамика производства большинства из них в январе–сентябре 2007 года в республике была позитивной. В частности, выпуск блоков мелких стеновых из ячеистого бетона и изделий неармированных бетонных увеличился на 43%, конструкций и деталей сборных железобетонных – на 30%, изделия технологической – на 10% [9, стр.2].

В итоге оборот промышленности строительных материалов, по данным официальной статистики, в январе–сентябре 2007 года составил 3,1 млрд рублей, что на 49,9% больше аналогичного показателя прошлого года. Объем выполненных строительных работ в течение января–сентября 2007 года в Удмуртии составил 10,8 млрд. рублей, что превышает аналогичный показатель 2006 года на 28% [10, стр.87].

Сводный индекс цен строительной продукции в сентябре текущего года составил 102,2%. По сравнению с декабрем 2006 года прирост цен на строительную продукцию составил 13,9% [8, стр.12].

В отношении ценообразования на рынке жилья в различных регионах Российской Федерации отметим следующее.

По данным Global Property Guide, сегодня Москва занимает шестое место в Европе по стоимости жилья, уступая только Монако, Лондону, Парижу, Амстердаму и Вадуцу (столице княжества Лихтенштейн), однако при этом существенно отстает от этих городов по качеству жизни [11, стр.25].

По заключению специалистов Центра стратегических исследований компании «Росгосстрах», цена квадратного метра жилья в Москве не должна превышать 3000 долларов [7]. При такой цене достигается баланс спроса и предложения. Существующие цены на квартиры в Москве превышают рассчитанную величину в десятки раз. Поэтому ряд оптимистичных

экспертов прогнозируют снижение цен на недвижимость в Москве более чем на 40 процентов [11, стр.25] по сравнению с нынешней средней ценой.

Что касается других городов, в Санкт-Петербурге цены растут как на первичном, так и на вторичном рынке, хотя они значительно ниже, чем в Москве. В Нижнем Новгороде и Казани цены стабилизировались после очередных взлетов. Растут цены в Новосибирске и Волгограде [9, стр.2].

В последние годы в городе Ижевске на рынке жилья наблюдался стремительный рост цен: ежегодно стоимость 1 кв.м. увеличивалась на 50%-200% в зависимости от категории жилья [12, стр.17]. В марте 2007 года цены на рынке жилья в Ижевске стабилизировались (что оценивается как достижение уровнем рыночных цен пика покупательской платежеспособности) и постепенно начали снижаться. Однако, под влиянием множества факторов, в числе которых незаинтересованность в снижении цен отдельных групп населения, инвестировавших средства в жилье, цены искусственно повышаются и тут же снова падают (см. рис.1.4 [12, стр.17]).

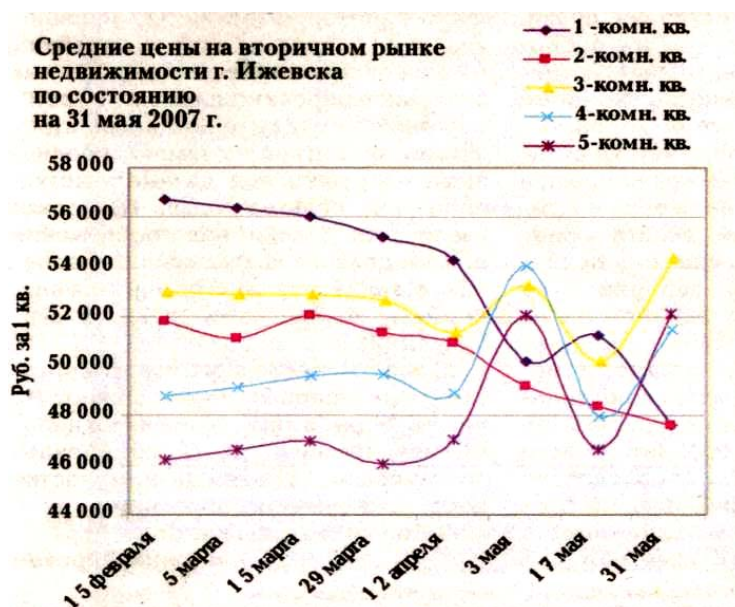


Рис.1.4. Динамика цен на вторичном рынке недвижимости г.Ижевска

Таким образом, можно констатировать, что региональный рынок жилья является сложной системой пересечения множества интересов, в который взаимодействуют практически все экономические и социальные процессы.

Следует отметить, что строительная продукция - весьма специфичный товар. Сметную стоимость рассчитывают на начальном этапе строительства, чтобы сориентироваться, в какую сумму обойдется застройка.

В таблице 1.1. приведена средняя структура себестоимости строительства по России за 1 кв. м жилых домов массового спроса (по данным материалов научно-практической конференции инженеров-сметчиков, декабрь 2006 г.).

ТАБЛИЦА 1.1.

**Анализ структуры типовой сметы затрат на строительство 1 кв.м.
жилья массового спроса [15, стр.47]**

№	Наименование элементов затрат	Доля в структуре, %
1.	Получение прав на земельный участок под строительство (приобретение в собственность или в аренду)	11,5-13,5%
2.	Затраты на проектно-изыскательские и строительно-монтажные работы, в т.ч.:	67,8%
	2.1.Проектирование и авторский надзор	3%
	2.2. Затраты на строительные материалы, изделия и конструкции, в т.ч.:	54,11%
	Цемент	6,74%
	Металлопрокат (арматура, металлоизделия)	8,44%
	Щебень	1,26%
	Песок строительный	0,34%
	Доля стоимости железобетонных в крупнопанельных и объемно-блочных домах типовых проектов	37-42%
	Доля стоимости монолитного бетона в монолитных домах (без учета армирования)	8%
	С ограждающими конструкциями из кирпича и блоков	8,37%
	Полномонолитных	12,3%
	2.3. Затраты на заработную плату	2,83%
	2.4. Затраты на машины и механизмы	2,16%
	2.5. Накладные расходы	5,7%
3.	Получение и исполнение технических условий по подключению объекта к сетям инженерной инфраструктуры (в т.ч. к электросетям)	4,5%
4.	Платежи за услуги различных согласующих инстанций	6,5%
5.	Платежи на развитие не связанной со строительством объекта внеплощадочной инфраструктуры или передача части построенного жилья	8-10%
	ИТОГО	100%

Как показывают данные таблицы 1.1., наибольшая доля затрат приходится на строительные материалы – более 50% всей стоимости

строительства (по оценкам ряда других экспертов, данная доля составляет 55-68% [11, стр.5]). Поэтому рост цен на стройматериалы сразу же приводит к росту цен на жилье. За 2004 год стоимость строительства выросла в среднем по России на 16% (в абсолютном значении) или на 10,7% с учетом ежемесячного производственно-финансового задела. В этот период стоимость материалов выросла на 17,2% [16, стр.22].

На рынке строительных материалов происходит и монопольное повышение цен на цемент, металлопрокат, нерудные материалы. К примеру, Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России недавно возбудила дело в отношении холдинга «Евроцемент групп» по фактам установления монопольных цен на цемент [16, стр.22].

На прочие управленческие издержки также приходится существенная доля структуры затрат. В частности затраты за право пользования земельным участком составляют 11,5-13,5% от стоимости строительства, а платежи за услуги различных государственных согласующих организаций составляют 6,5%. Данные платежи идут в различные уровни бюджета, а в конечном итоге переносятся на стоимость жилья.

Существенный вклад в формирование стоимости жилья вносят затраты на инфраструктуру, которые составляют, согласно данным таблицы 1.1., около 12-15% от стоимости строительства. Большую проблему для застройщиков в настоящее время составляет необходимость обустройство сетей коммуникаций и объектов инфраструктуры, так это не свойственная для застройщиков деятельность и, кроме того, за безвозмездную передачу этих объектов муниципалитету также придется платить. Например, при комплексной застройке строительная компания проводит комплексное освоение микрорайона, т.е. строит не только жилые дома, но и школы, детские сады, магазины и больницы. Так как в отличие от магазинов, здания школ, детских садов и больниц у застройщиков никто не купит, для возмещения затрат на строительство данных объектов застройщики закладывают в стоимость 1 кв.м. жилья в таком микрорайоне.

Помимо вышеперечисленных более-менее объективных факторов есть также субъективный личностный вклад вносят участники рынка жилья. Стоимость реализации жилья формируется рынком в результате взаимодействия спроса и предложения. Естественно, чем выше спрос и меньше предложений, тем цена выше. Поэтому существующее в настоящее время острое преобладание спроса позволяет эффективно спекулировать на региональных рынках жилья.

Кроме вышеперечисленных факторов, на рост себестоимости строительства влияют и другие факторы:

- Низкий уровень организации строительного процесса, логистики и расчетов в строительстве (потери от брака и простоев - до 12-15% [9, стр.2]).
- Ошибки в проектировании, низкое качество проектно-сметной документации, а также начало строительства без утвержденной проектно-сметной документации увеличивает сметную стоимость на 4-8% [16, стр.22].
- Частая смена подрядчиков и просчеты в их выборе, несовершенство конкурсных процедур.
- Приписки в сметах, завышение объемов выполненных работ.
- Частые остановки производственного цикла и консервация объектов ввиду отсутствия финансирования. Затраты на возобновление строительства приводят к потерям до 10% сметной стоимости. Из общей площади жилья, находящейся в незавершенном строительстве в 2003 году, на дома, сооружение которых законсервировано, окончательно прекращено или временно приостановлено, приходилось 25,5%, а в целом объем незавершенного жилья (без индивидуальных жилых домов) составил 40,1 миллиона кв. метров общей площади и в 1,9 раза превысил количество введенного жилья [16, стр.43].
- Наличие неденежных форм расчетов (бартера), когда со строительной организации просят в обмен на материалы и услуги передать в собственность часть квартир. Как правило, зачет стоимости материалов и услуг происходит по более высоким ценам с дисконтом 10-12%.

- Несовершенство градостроительного законодательства и отсутствие подзаконных актов, необходимых для урегулирования новых положений Жилищного и Градостроительного кодексов РФ (их около 200). Спорным остается Закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Из-за ужесточения правил и требований к застройщикам уменьшается их количество, что приводит к снижению предложения на рынке жилья и дальнейшему росту цен.

В настоящее время развитие промышленного комплекса региона невозможно без разрешения вышеуказанных проблем регулирования ценообразования на рынке жилья, поэтому предлагаю более подробно рассмотреть механизмы формирования затрат предприятий отрасли строительства жилья и предприятий промышленного комплекса отрасли производства стройматериалов.

1.2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ «ЗАТРАТЫ» ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Затраты являются неизменным атрибутом любой производственной деятельности. Оптимизация существующей системы управления затратами на предприятиях промышленного комплекса на примере отрасли стройматериалов является одним из важных факторов обеспечения развития промышленного комплекса региона.

1.2.1. Понятие затрат и его сущность

В настоящее время можно выделить несколько подходов к изучению затрат. Согласно теории трудовой стоимости, затраты национальной

экономики и хозяйствующих субъектов — это только затраты живого и овеществленного труда. На практике в составе затрат учитываются: капиталовложения, основные и оборотные фонды, трудовые ресурсы, природные ресурсы [17, стр.24].

Сущность затрат с позиций логистической теории — это затраты энергии и только энергии, в том числе интеллектуальной и физической энергии человека [17, стр.25]. На практике же эти затраты проявляются в виде целенаправленного и упорядоченного движения и использования некоторых ограниченных ресурсов: капиталовложений, основных и оборотных фондов, природных богатств.

На сегодняшний день определение затрат с позиций теории трудовой стоимости нельзя признать приемлемым, а философско-теоретическое определение затрат с позиций логистической теории в практическом плане недостаточно разработано. Поэтому мы рассматриваем определение затрат с наиболее широко распространенной в экономической теории точки зрения.

Затраты — это экономический показатель, характеризующий в денежном выражении объем ресурсов за определенный период времени, использованных на производство и сбыт продукции, и отражающий их в составе себестоимости продукции, работ и услуг [18, стр.10].

В экономической литературе и на практике наряду с термином «затраты» повсеместно используются и такие, как «расходы» и «издержки». Причем многие авторы трактуют их как синонимы и не делают различий между этими тремя понятиями [19, стр.36]. Между тем фактически эти понятия имеют разное экономическое содержание.

Представление о затратах основывается на трех положениях:

1. Затраты определяются использованием ресурсов, отражая, сколько и каких ресурсов израсходовано при производстве и реализации продукции за определенный период.

2. Объем использованных ресурсов может быть представлен в натуральных и денежных единицах, однако в экономических расчетах прибегают к денежному выражению затрат.

3. Определение затрат всегда соотносится с конкретными целями, задачами, т. е. объем использованных ресурсов в денежном выражении сравнивают с результатами деятельности (стоимостью выпущенной/реализованной продукции или оказанных услуг) предприятия в целом или по производственным подразделениям предприятия.

Правительство РФ постановлением от 5 августа 1992 г. № 552 [20] определило состав *затрат* (не расходов и не издержек) на производство и реализацию продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость при формировании финансовых результатов предприятия с изменениями и дополнениями, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 01.07.1995 № 661 [21]. В настоящее время оно не является для предприятий обязательным, но, руководствуясь этими документами, предприятия на единой методической основе формируют финансовые результаты, учитываемые при налогообложении прибыли.

Согласно вышеуказанным нормативным правительственным актам, в затраты на производство и реализацию продукции включаются предпроизводственные (единовременные) затраты, производственные затраты, непосредственно связанные с выполнением технологических операций, обслуживанием и эксплуатацией оборудования и машин, управлением производством, и управленческие и коммерческие затраты, связанные с административным управлением и сбытом продукции [20].

Расходы отражают уменьшение платежных средств или иного имущества предприятия и отражаются в учете на момент платежа.

Различия есть во временной соотнесенности расходов и затрат. *Затраты, в отличие от расходов, отражаются в учете предприятия на момент потребления в производственном процессе.* В конечном итоге все расходы по обычным видам деятельности предприятия за определенный

период обязательно должны трансформироваться в затраты. Расходы, не отнесенные к затратам по каким-то причинам, характеризуют ошибки учета затрат на производство и сбыт продукции.

В стоимостной оценке по периодам работы предприятия расходы отличаются от затрат. Так расходы за определенный период работы предприятия могут превышать затраты, быть равными затратам или быть меньше затрат (см. рисунок 1.5. [18, стр.12]).

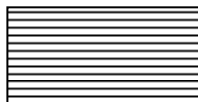
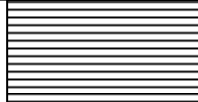
Производственная ситуация	Период времени		
	1	2	3
<u>Ситуация А</u> Расходы (Р) на приобретение материала Х есть, а потребление его на производстве предприятия отсутствует. Поэтому материал хранится на складе. Расходы > Затраты	Р 		
<u>Ситуация Б</u> Затраты (З) на производство с использованием материала Х есть, а расходы на его приобретение не производились. Материал берется со склада. Расходы < Затраты		З 	
<u>Ситуация В</u> Расходы на приобретение материала Х есть и весь закупленный материал использован на производстве за отчетный период. Расходы = Затраты			Р  З 

Рис. 1.5. Варианты соотношения расходов и затрат на предприятии

Ситуация А на рисунке 1.5. показывает нам, что расходы предприятия в периоде работы 1 не являются его затратами за этот период, так как не потребляются в тот же отчетный период, а откладываются на склад.

В рассмотренной на рисунке 1.5. ситуации Б затраты предприятия за период работы 2 не являются его расходами в этом периоде, так как происходит потребление материалов со склада, закупленных ранее, без расходов на приобретение этим материалов в текущем периоде.

Ситуация В, являющаяся оптимальным вариантом, на мой взгляд, предусматривает, что затраты предприятия за период работы 3 являются его расходами в этом же периоде, что означает, что материалы потребляются в том же периоде, когда они приобретаются.

Ситуация В, на наш взгляд, наиболее предпочтительна, так как упрощает учет расходов на приобретение материалов, а также их оперативное потребление обеспечивает экономию средств за счет отсутствия расходов на хранение материалов на складе. Однако, в данной ситуации повышается риск ущерба производству за счет нарушения своевременности поставок сырья и материалов.

Издержки — это реальные или предположительные затраты финансовых ресурсов предприятия.

Не случайно на практике не приняты выражения «материальные издержки», «издержки труда» — ни материальные ресурсы, ни труд не относятся к финансам. Издержки в буквальном смысле этого слова представляют собой совокупность перемещений финансовых средств и относятся или к активам, если способны принести доход в будущем, или к пассивам, если этого не произойдет и уменьшится нераспределенная прибыль предприятия за отчетный период. Издержки упущенных возможностей выступают как потери дохода при выборе одного из способов осуществления хозяйственной деятельности.

Издержки оказывают влияние на конечный финансовый результат работы предприятия — прибыль.

Понятие издержек шире понятия расходов, так как последнее подразумевает лишь конкретные выплаты в определенном периоде.

Затраты и издержки могут совпадать, а могут отличаться друг от друга, причем эти различия носят преимущественно предметный характер. Эти различия обусловлены тремя основными причинами:

1) Затраты и издержки различаются сущностной экономической природой оценки. Затраты имеют расчетную (калькуляционную) природу оценки. Они находят отражение во внутреннем учете, зависят от применяемой системы учета затрат (полных или частичных затрат) и не обязательно связаны с потоками платежей на предприятии. Издержки же имеют платежную природу и отражаются во внешнем (финансовом) учете предприятия.

2) У затрат могут отсутствовать признаки издержек: ряд затрат в производственном учете не имеет аналогов среди издержек (например, расчетные риски, расчетная заработная плата предпринимателя в индивидуальных частных предприятиях, расчетная арендная плата за пользование помещениями, находящимися в частной собственности у предпринимателя, расчетные проценты на собственный капитал, расчетные амортизационные отчисления и др.).

3) У издержек может отсутствовать прямая связь с изготовлением продукции. Издержки в отчетном периоде, хотя и возникают в рамках производственного процесса, не всегда связаны с изготовлением продукции.

Некоторые целевые издержки имеют одинаковую оценку с величиной затрат за определенный период при расчете прибылей и убытков во внешнем (финансовом) отчете предприятия (например, материальные затраты, оплата труда персоналу, амортизационные отчисления и прочие затраты).

Предметом управления затратами являются затраты предприятия во всем их многообразии.

Первой особенностью затрат как предмета управления выступает их *динамизм*. Они находятся в постоянном движении, изменении. Следующая особенность затрат как предмета управления заключается в их *многообразии*, требующем применения обширного спектра приемов и методов в управлении

ими. Третья особенность затрат состоит в *трудности их измерения, учета и оценки*. Абсолютно точных методов измерения и учета затрат нет, так как каждый из огромного множества методов учета затрат имеет ряд преимуществ и недостатков. Четвертая особенность — это *сложность и противоречивость влияния затрат* на экономический результат.

Классификация затрат по основным признакам приведена в ПРИЛОЖЕНИИ 1[18, стр.23].

1.2.2. Порядок проведения управления затратами

Управление затратами на предприятии предполагает выполнение всех функций, присущих управлению любым объектом, т.е. разработку (принятие) и реализацию решений, а также контроль за их выполнением. Функции управления затратами реализуются через элементы управленческого цикла: прогнозирование и планирование, организацию, координацию и регулирование, активизацию и стимулирование выполнения, учет и анализ.

Управление затратами — это выполнение всего комплекса функций управленческого цикла, направленных на повышение эффективности использования производственных ресурсов на предприятии [22, стр.56].

Управление затратами на предприятии призвано решать следующие основные задачи:

- выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности;
- определение затрат по основным этапам жизненного цикла продукта, функциям управления на предприятии;
- расчет затрат по операционным и географическим сегментам, производственным подразделениям предприятия;
- расчет необходимых затрат на единицу продукции (работ, услуг);
- подготовка информационной базы, позволяющей оценивать затраты при выборе и принятии хозяйственных решений;

- определение технических способов измерения и контроля затрат;
- выявление резервов снижения затрат на всех этапах производственного процесса и во всех подразделениях предприятия;
- выбор системы управления затратами, соответствующей условиям работы предприятия.

Задачи управления затратами должны решаться в комплексе. Только такой подход приносит плоды, способствуя резкому росту экономической эффективности работы предприятия.

В целом, управление в полном объеме по всем элементам составляет цикл воздействия управляющей подсистемы (субъект управления) на управляемую подсистему (объект управления). Общая схема и взаимодействие функций управления затратами на предприятии показаны на рис. 1.6. [23, стр.53].



Рис. 1.6. Схема взаимодействия функций управления затратами

При этом управление затратами шире и многообразнее нежели суммирование управления эффективностью использования отдельных производственных ресурсов, поскольку учитывает их комплексное использование, возможную взаимозаменяемость и различия в величине и сроках влияния на результаты работы предприятия.

Субъектами управления затратами выступают руководители и специалисты предприятия и производственных подразделений (производств, цехов, отделов, участков и т.п.). Отдельные функции и элементы управления затратами выполняются служащими предприятия [18, стр.67]. Например, диспетчер влияет на координацию и регулирование производственного процесса, а следовательно, на производственные затраты; бухгалтер выполняет учет затрат и т.п.

Объектами управления являются затраты на разработку, производство, реализацию, эксплуатацию (использование) и утилизацию продукции (работ, услуг) [18, стр.67].

Отмечу, что управление затратами не является самоцелью, а является способом достижения предприятием определенного экономического результата, повышения эффективности работы.

Так как в условиях рыночной экономики основным результатом деятельности предприятия является прибыль, то *критерием оценки эффективности управления затратами* на промышленном предприятии является ее отношение к сумме затрат на производство и реализацию продукции, работ и услуг.

Рассмотрим более подробно все элементы управленческого цикла.

Прогнозирование и планирование затрат подразделяют на перспективное (на стадии долгосрочного планирования) и текущее (на стадии краткосрочного планирования). Задачей долгосрочного планирования является подготовка информации об ожидаемых затратах при освоении новых рынков сбыта, организации разработки и выпуска новой продукции (работ, услуг), увеличении мощности предприятия. Текущие планы

конкретизируют реализацию долгосрочных целей предприятия. Краткосрочное планирование затрат, отражающее нужды ближайшего будущего, более точно, поскольку обосновывается годовыми, квартальными (месячными) или целевыми расчетами.

Организация — важнейший элемент эффективного управления затратами. Определяются места возникновения затрат, центры затрат и центры ответственности за их соблюдение. Разрабатывается иерархическая система линейных и функциональных связей руководителей и специалистов, участвующих в управлении затратами, которая должна быть совместима с организационной и производственной структурой предприятия.

Координация и регулирование затрат предполагают сравнение фактических затрат с запланированными, выявление отклонений и принятие оперативных мер по их ликвидации. Если выясняется, что изменились условия выполнения плана, то затраты, запланированные на его реализацию, корректируются. Своевременная координация и регулирование затрат позволяют предприятию избежать серьезного срыва в выполнении запланированного экономического результата деятельности.

Активизация и стимулирование подразумевают изыскание таких способов воздействия на участников производства, которые побуждали бы соблюдать установленные планом затраты и находить возможности их снижения. Подобный образ действий может мотивироваться как материальными, так и моральными факторами.

Учет как элемент управления затратами необходим для подготовки информации в целях принятия правильных хозяйственных решений.

Анализ затрат, составляющий элемент функции контроля, помогает оценить эффективность использования всех ресурсов предприятия, выявить резервы снижения затрат на производстве, собрать информацию для подготовки планов и принятия рациональных управленческих решений в области затрат.

Функция **контроля (мониторинга)** в системе управления затратами обеспечивает обратную связь — сравнение запланированных и фактических затрат. Эффективность контроля обуславливается корректирующими управленческими действиями, направленными на приведение фактических затрат в соответствие с запланированными или на уточнение планов, если они не могут быть выполнены вследствие объективного изменения производственных условий.

Итак, управление затратами — это динамический процесс, включающий управленческие действия, целью которых является достижение высокого экономического результата деятельности предприятия.

Рассмотрим наиболее широко распространенные подходы к управлению затратами предприятий, признанные мировой практикой.

1.2.2.1. Система управления затратами «standart costs»

В условиях Российской Федерации система «standart costs» представляет собой метод нормативного учета и регулирования затрат.

Термин «нормативные затраты» подразумевает затраты, определяемые заранее для достижения эффективного производства [24, стр. 17]. Их надо отличать от сметных затрат, так как смета относится ко всей деятельности, а норматив — к единице продукции.

Система нормативного определения затрат больше всего подходит организации, чья деятельность состоит из ряда одинаковых или повторяющихся операций. Таковы, в основном, промышленные предприятия с массовым или крупносерийным типом производства.

На рисунке 1.7. изображена общая схема нормативного учета и регулирования затрат [24, стр.21].

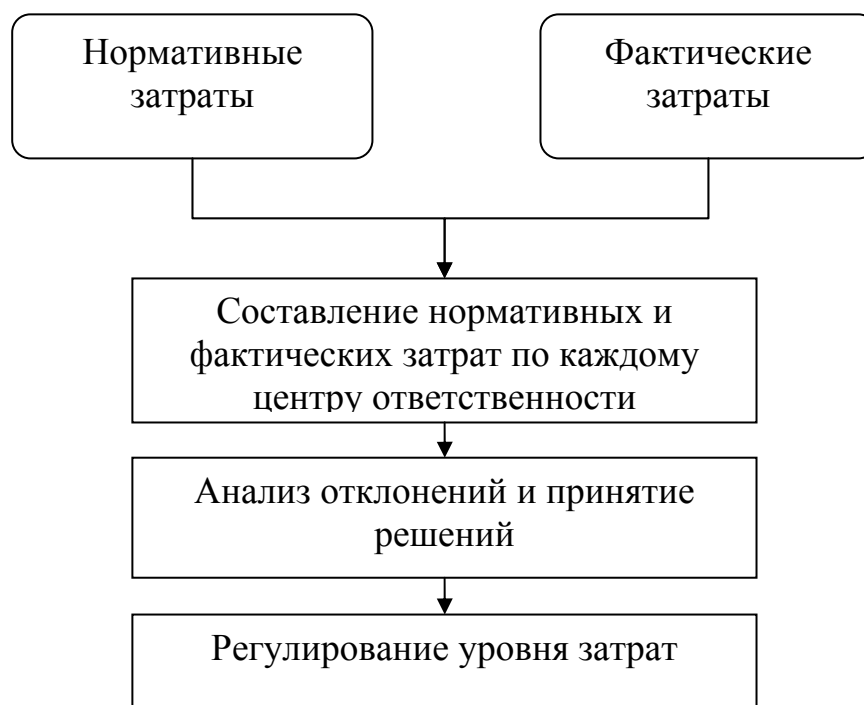


Рис. 1.7. Нормативный учет и регулирование затрат

Рассматриваемая система дает возможность детально и своевременно учитывать (выявлять) отклонения для каждого центра ответственности, указывая менеджерам на возникновение отклонений.

Нормативный метод предполагает отдельный учет фактических затрат, отвечающих нормам и отклоняющихся от норм.

Главная цель учета и анализа изменений норм и отклонений от них состоит в том, чтобы определить, как влияет на уровень каждой статьи затрат изменение норм и нормативов в ходе производства и отклонений от них фактических затрат. В соответствии с методикой учета и анализа изменений норм и отклонений от них, все виды изменений и отклонений группируют по причинам, центрам затрат и центрам ответственности с указанием частоты, периодичности и размера изменения или отклонения по абсолютной величине (в руб., нормо-часах и т.п.) [25, стр.75].

Следовательно, основными признаками классификации выбраны ряд параметров (см. рисунок 1.8.):

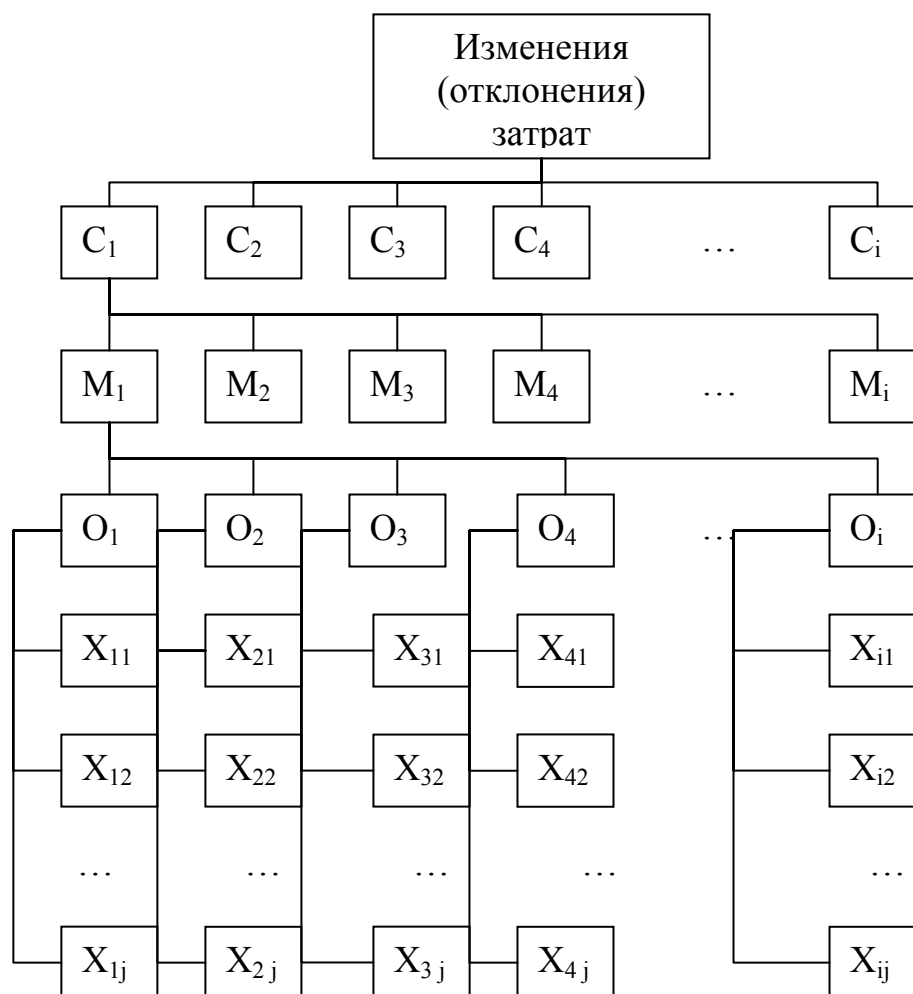


Рис.1.8. Иерархическое дерево целей учета и анализа изменения затрат

Поясним, что на рисунке 1.8. используются следующие условные обозначения:

C_i — статьи затрат;

M_i — центры, места формирования затрат;

O_i — подразделения предприятия, ответственные за изменение (отклонение) уровня затрат;

X_{ij} — характер (причина) изменения (отклонения) уровня затрат.

На основании анализа информации об изменениях и отклонениях определяют основные факторы, причины и подразделения, влияющие на изменение уровня затрат. Выработывают оперативные меры воздействия в целях устранения (уменьшения) отклонения или пересчета норматива.

Результаты анализа служат также исходным материалом для совершенствования конструкции, технологии, уровня организации производства и нормирования, планирования, учета, стимулирования, прогнозирования выполнения плана по затратам и себестоимости продукции.

1.2.2.2. Система управления затрат «direct costing»

В 1950-х гг. в связи с усилением конкуренции, развитием теории маркетинга и деления расходов на постоянные и переменные сформировалась система «direct costing», в основу которой положен принцип контроля затрат в связи с колебаниями объема производства или степени загрузки оборудования [26, стр.8].

В современных модификациях данного метода используются его разновидности, основанные на учете переменных затрат (прямых расходов и переменных косвенных), а также всех переменных расходов и части постоянных, зависящих от коэффициента использования производственных мощностей [27, стр.81].

Общим для всех этих модификаций является то, что исчисляется не полная, а частичная себестоимость. Именно по ней оценивают незавершенное производство и готовую продукцию, а постоянные расходы списывают на счет прибылей и убытков.

Система «direct costing» предполагает оценку расходов, непосредственно связанных с производительностью и, как уже отмечалось, поддающихся контролю. Определение прямых затрат позволяет более рационально увязывать производственную и сбытовую деятельность, поскольку дает ясное представление о связи между затратами, объемом производства и прибылью. Исчисление прямых затрат помогает разрабатывать эффективный план прибылей, сбытовые планы и — на их

основе — производственный план, при составлении которого для каждого вида продукции находят прямые затраты и максимально возможную прибыль.

Дальнейшее развитие теории и практики управления затратами и обеспечения прибыльной деятельности предприятий привело к формированию в 1970-х гг. **контроллинга** как целостной концепции экономического управления предприятием, ориентирующей руководителей на выявление всех шансов и рисков, которые связаны с получением прибыли [28, стр.54].

Контроллинг основан на принципах «direct costing», но может также включать в себя элементы системы «standart costs» и подобных ей. Он шире двух названных систем, разнообразнее по назначению, функциям, методам планирования, учета и анализа, степени использования информации.

Контроллинг не ограничивается контролем затрат, составляющих основную функцию системы «standart costs» и рентабельности выпуска и реализации продукции, поставленных во главу угла в системе «direct costing» — он также обеспечивает достижение поставленной предприятием цели (как правило, получение максимальной прибыли, хотя в определенные периоды могут быть избраны и другие ориентиры, например, завоевание рынка, устранение конкурента).

Специфическим инструментом контроллинга является сумма покрытия, которая показывает, какая часть выручки от реализации продукции (работ, услуг) по рыночным ценам остается у предприятия после вычитания из нее прямых переменных затрат на производство продукции, выполнение работ и оказание услуг. Сумма покрытия включает постоянные затраты предприятия и прибыль.

Вычитая из суммы покрытия, исчисленной для конкретного изделия, постоянные (накладные) расходы, мы оперативно получаем прибыль от производства и реализации этого изделия.

Пример расчета сумм покрытия и прибыли для анализа вклада различных изделий в образование прибыли предприятия дается в таблице 1.2.

ТАБЛИЦА 1.2.

**Расчет сумм покрытия и вклада изделий в образование
прибыли предприятия**

№ п/п	Показатели	Изделия (продуктовые группы)								ИТОГО по предприятию	
		А		Б		В		Г			
		тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	Выручка от реализации	100	100	300	100	500	100	200	100	1100	100,0
2	Переменные затраты	60	60	180	60	340	68	80	40	660	60,0
3	Сумма покрытия (стр.1 -стр.2)	40	40	120	40	160	32	120	60	440	40,0
4	Постоянные общепроиз- водственные расходы	20	20	70	23	110	22	120	60	320	29,1
5	Сумма покрытия (стр.3-стр.4)	20	20	50	17	50	10	0	0	120	10,9
6	Общехозяйственные расходы	—	—	—	—	—	—	—	—	70	6,4
7	Прибыль (стр.3-стр.6)	—	—	—	—	—	—	—	—	50	4,5

Как видно из таблицы 1.2, изделие Г наименее выгодно для предприятия, так как выручки от его реализации не хватает не только для образования прибыли, но и для покрытия общехозяйственных расходов, приходящихся на него.

Изделия Б и В имеют одинаковую сумму покрытия — 50 тыс. руб. Однако сумма покрытия изделия В достигается при большей выручке. Наиболее целесообразно развивать производство и сбыт изделия А, вклад которого в сумму покрытия предприятия наиболее высок.

Контроллинг выполняет также функцию обоснования решений, заключающийся в использовании анализа отклонений, ставок покрытия, общих результатов деятельности для выработки управленческих мер.

1.2.2.3. Новые методы управления затратами в современной практике

Управление в области затрат должно охватывать совокупность методов, которые с опережением влияют на структуру и динамику затрат в сторону их снижения.

В современной мировой практике используются следующие новые методы определения и регулирования затрат предприятия.

Метод запланированных затрат - при определении плановых (целевых) затрат делается упор на ранние фазы разработки продукта [23, стр.42].

Плановые затраты формируются в три этапа:

- устанавливаются реалистичные плановые цены на товары и услуги;
- намечается размер прибыли;
- рассчитывают максимально допустимые затраты на продукт.

Этот метод позволяет вырабатывать долгосрочную конкурентную стратегию в области затрат на новую продукцию.

Для уже выпускаемой продукции в центре внимания оказываются общие затраты — выявляются факторы их роста и возможности снижения. Например, фирма «Hitachi» увязывает величину общих затрат, связанных с выпуском конкретного продукта, с количеством деталей и узлов, входящих в изделия и наличием нестандартных компонентов. Отсюда вытекает решение, направленное на снижение многообразия и многочисленности деталей и использование простых массовых деталей [23, стр.42].

Метод формирования затрат на основе отдельных процессов. Суть метода состоит в разбивке общих затрат на отдельные величины, которые определяются по отдельным процессам или видам деятельности и оказывают существенное влияние на уровень совокупных затрат предприятия [22, стр.116].

Это позволяет увеличить «прозрачность» косвенных расходов, ясно понять причины их возникновения, получить более точную калькуляцию.

Под процессами в этом методе понимаются отдельные виды деятельности с взаимно переплетающимися затратами, которые распространяются на все предприятие (например, сбыт продукции).

Метод, учитывающий жизненный цикл продукции. Использование этого метода рассчитано на систематическое сокращение затрат по всему жизненному циклу, включая до- и послепроизводственные услуги. Прежде всего, следует воздействовать на предшествующие производству стадии, где закладывается до 95% всех затрат [22, стр.117].

Наибольший потенциал воздействия имеется на этапе конструирования и разработки, причем на конечной стадии разработки заново может быть пересчитано лишь 5% общей величины затрат, а 80-90% затрат практически уже зафиксированы.

При этом необходимо учитывать затраты во всех подразделениях, обеспечивающих производство. Этот метод позволяет снизить затраты производства и логистики. В настоящее время метод этот на предприятиях трудно реализуется. Перспективы его использования связывают с предстоящими крупными технологическими изменениями, которые потребуют ранней информации о предполагаемых затратах.

Метод сравнения с лучшими показателями конкурентов базируется на постоянном сопоставлении показателей предприятия по продукции и процессам с аналогичными данными других предприятий [17, стр.64]. В основе метода — оптимизация деятельности предприятия и, в частности, таких параметров, как затраты, качество, сроки.

Предпосылкой анализа должно быть наличие внутри- и вне-фирменной сравнительной базы, позволяющей провести прямое или косвенное сравнение. Этот метод используется в мировой практике, хотя основным препятствием его широкого применения является отсутствие убедительной сопоставительной базы.

1.3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Промышленному производству свойственны общие закономерности и принципы управления экономикой. В то же время строительство как отрасль материального производства во многом отличается от промышленности: здесь действуют свои специфические, характерные только для данной отрасли технико-экономические особенности, которые связаны со своеобразным характером ее продукции и строительных процессов.

Понимание и учет объективных особенностей строительства – это необходимое условие правильного выбора форм и методов планирования, организации и управления строительным производством.

Для строительного производства характерны неподвижность и территориальная закреплённость продукции - объектов строительства (зданий и сооружений) и подвижность орудий и средств производства (рабочих, машин и др.), постоянно перемещающихся от объекта к объекту.

Строительство чрезмерно зависит от природно-климатических воздействий окружающей среды и местных условий. Отрицательные температуры усложняют технологию и организацию строительного производства, требуют проведения специальных мероприятий, облегчающих сооружение объектов в зимних условиях.

Перечисленные и другие причины оказывают огромное влияние на технологию и организацию работ и создают множественность возможных решений при планировании строительства в зависимости от времени и места производства работ. В результате ненормализованности технологии отсутствуют типовые проекты производства работ (ППР) на возводимые объекты, учитывающие разнообразие условий, в которых будет осуществляться их сооружение.

Особенностью строительного производства является его большая материалоемкость. Она усложняет создание гарантийных запасов материалов по аналогии с промышленностью. К тому же часть материалов (например, бетонный раствор) не могут складироваться и должны быть использованы в течение 1-2 часов после их выпуска. Все это ставит строительный технологический процесс в большую зависимость еще и от транспорта.

При этом необходимость синхронизации трех основных участников строительного конвейера (промышленность, транспорт и стройка) — одна из основных и наиболее сложных задач.

Кроме того, в настоящее время строительная отрасль в России переходит на новый качественный этап, когда объектом строительства является не единичный объект, а комплексное освоение территории.

Например, при выделении земельного участка на ул. Ильфата Закирова в г. Ижевске под жилое строительство было спроектировано поэтапное строительство сразу комплекса объектов: 21 жилого дома, детского сада, школы и ряда других объектов социальной инфраструктуры [32].

При освоении земельного участка на перекрестке улиц Пушкинской и Карла Либкнехта в микрорайоне «Ю-2» города Ижевска было предусмотрено также комплексное освоение территории, которое предусматривало строительство единого многофункционального объекта. Так жилой дом на 236 квартир общей площадью 13686,97 кв.м. располагал на своей территории трехуровневый ресторан с танцевальным и игровым залами, промтоварный магазин, продуктовый магазин, магазин спортивных товаров, тренажерный зал с сауной и иными вспомогательными помещениями, двухуровневую автостоянку, игровую и детскую площадки на кровле стилобата [32, стр.17].

В целом для строительного производства характерны выполнение работ на удаленных от инфраструктуры объектах, большая длительность производственного цикла и значительная стоимость строительной продукции.

Стоимость объектов строительства достигает многих сотен тысяч и более миллионов рублей, а продолжительность строительства может составлять несколько лет. Работа на открытом воздухе увеличивает трудозатраты в зимний период и ведет к повышению значения риска от стихийных бедствий и других неблагоприятных факторов.

Длительный цикл сооружения объектов, безусловно, влияет на характер планирования и управления строительством.

При производстве строительно-монтажных работ наблюдается особая форма специализации с отчуждением основных орудий труда от исполнителей. Только в строительстве основными машинами (монтажные краны и др.) управляют рабочие одной организации, а бригада строителей, работа которой целиком зависит от этой машины, принадлежит другой. В то же время нельзя представить себе, чтобы в цехе завода мостовым краном или каким-либо агрегатом или станком управлял рабочий другого завода, соответственно подчиненный другому руководителю. Такая специализация придает сугубо вероятностный характер процессу управления строительным производством и усложняет планирование.

В строительном производстве применяются специфические формы кооперации. В промышленности она ограничивается в основном взаимоотношениями заказчик (потребитель) — поставщик.

В строительстве же соисполнители-субподрядчики выполняют свою часть работ на той же территории, что и основной создатель продукции — генподрядчик, одновременно с ним, подчас теми же средствами механизации, используя его основные фонды (временные здания и сооружения), вклиниваясь в его технологию и организацию работ. Это также усложняет процессы управления и планирования, сосредоточения управления ими в одном центре, подчинения всех исполнителей интересам генподрядчика.

Сложность взаимоотношений в строительстве не ограничивается внутренними субподрядными связями. Достаточно сложны взаимодействия с

заказчиками, проектными организациями, поставщиками материальных и других ресурсов с местными органами власти и его учреждениями по надзору.

Перечисленные закономерности в новых условиях хозяйствования делают выбор форм и методов планирования, организации и управления строительным производством задачей все более сложной и неоднозначной. Они предопределяют необходимость специфического подхода к ведению экономической работы на предприятиях в строительстве.

Отличия экономики строительства от других отраслей народного хозяйства проявляется в том, что одни и те же технико-экономические показатели в строительстве определяются совершенно по другому, чем в промышленности, сельском хозяйстве, транспорте и связи.

Особенно отличия заметны в системе установления цен на подрядные работы. Во всех отраслях экономики устанавливаются цены на готовое изделие (кран, трактор, машину и т. д.). Наиболее распространенный метод определения цен в промышленности — себестоимость плюс прибыль. В строительстве устанавливаются не сами цены, а преимущественно нормативы, на основе которых рассчитывается цена каждого объекта строительства. Расчет цены осуществляется путем суммирования по смете единичной стоимости всех конструктивных элементов и видов работ по строящемуся объекту.

В отличие от действующих цен на промышленную продукцию, применяемые в строительстве единичные расценки на строительномонтажные работы являются ценой единицы конструктивного элемента или вида работ, т. е. промежуточной строительной продукции. Единичная расценка — неполная цена. Она содержит только прямые расходы: основную заработную плату рабочих, затраты на материалы и эксплуатацию строительных машин. Накладные расходы и плановые накопления в единичных расценках не учитываются, а начисляются при составлении смет в процентном отношении от прямых затрат или от фонда оплаты труда. В

единичных расценках также не предусмотрены ряд компенсационных выплат, которые начисляются отдельно при составлении сводной сметы на строительство.

Цена в строительстве формируется не от реальной себестоимости, а, напротив, от сметной стоимости, все составляющие которой не могут отражать действительный уровень затрат на приобретение ресурсов, расходуемых в процессе строительства. Установление цены в отрыве от реальной себестоимости приводит к тому, что все внимание подрядчика сосредоточивается на цене. Показатель себестоимости в этих условиях объективно возводится на положение второстепенного по сравнению с ценой.

При планировании себестоимости подрядных работ размер ее снижения определяется соответствующими расчетами внедрения организационно-технических мероприятий. Чем ниже себестоимость, тем больше снижение затрат и выше рентабельность производственной деятельности строительных организаций.

При планировании, учете и анализе себестоимости, помимо сметной стоимости, применяются такие экономические показатели: сметная или нормативная, плановая и фактическая себестоимость подрядных работ. Сметная или нормативная себестоимость меньше сметной стоимости подрядных работ на сумму плановых накоплений (сметную прибыль) или равна величине сметной стоимости прямых затрат и накладных расходов и определяется по формуле (1.1.) [33, стр. 46]:

$$C_{\text{см.себ}} = C_{\text{см}} - C_{\text{пн}}, \quad (1.1.)$$

где $C_{\text{см.себ}}$ — сметная себестоимость подрядных работ в денежном выражении, тыс.руб.;

$C_{\text{см}}$ — сметная стоимость работ, тыс.руб.;

$C_{\text{пн}}$ — плановые накопления.

Плановая себестоимость подрядных работ $C_{пл}$ меньше сметной стоимости на величину плановой прибыли которая равна сумме плановых накоплений и планового снижения себестоимости этих работ. Она определяется по формуле (1.2.) [33, стр. 47]:

$$C_{пл} = C_{см} - (C_{пл} - C_{пс}) = C_{см} - П_{пл}, \quad (1.2.)$$

где $C_{пс}$ — плановое снижение себестоимости подрядных работ в денежном выражении,

$П_{пл}$ — плановая прибыль.

Фактическая себестоимость представляет сумму затрат в денежном выражении, произведенных строительным управлением на выполнение подрядных работ собственными силами.

При анализе результатов производственно-хозяйственной деятельности строительной организации фактическую себестоимость подрядных работ $C_{ф}$ сравнивают с плановой $C_{пл}$. Если она меньше плановой (т.е. $C_{ф} < C_{пл}$), то в этом случае строительная компания будет иметь сверхплановую прибыль по своей величине равную разности между плановой и фактической себестоимостью (т.е. $C_{пл} - C_{ф}$).

Возможны случаи, когда фактическая себестоимость работ превышает плановую (т.е. $C_{ф} > C_{пл}$). Это значит, что строительное управление не выполнило задания по снижению себестоимости и возможно даже допустило убытки, т. е. фактические затраты превышают сметную стоимость работ (т.е. $C_{ф} > C_{см}$).

Тогда при превышении фактической себестоимости фактическая прибыль в денежном выражении можно определить по формуле (1.3.):

$$П_{ф} = C_{см} - C_{ф} \quad (1.3.)$$

В этом случае убытки в денежном выражении можно определить по формуле (1.4.):

$$\text{Пуб} = \text{Сф} - \text{Ссм} \quad (1.4.)$$

Если строительная организация получает компенсацию затрат сверх сметной стоимости, то ее сумма должна быть также учтена при определении плановой себестоимости подрядных работ.

Среди других факторов особенностей строительного производства, влияющих на его экономику, можно отметить неподвижность строительной продукции. Она способствует увеличению расходов, связанных с передвижным характером работ, с перевозкой рабочих, перебазировкой строительных машин. В свою очередь рассредоточение объектов строительства требует постоянного перемещения производственной базы и персонала с одной строительной площадки на другую.

Длительность производственного цикла вызывает увеличенную потребность в заемных средствах и сопряжена с образованием больших объектов незавершенного производства.

Продукция строительных организаций измеряется объемом выполненных подрядных работ в стоимостной форме, но может быть измерена в натуральной форме. Поэтому производственная программа в отличие от программы, составляемой в других отраслях, содержит перечень объектов строительства, сроки ввода их в действие, объем подрядных работ и распределение его между всеми участниками строительного процесса.

Благодаря особенностям строительства показателями производительности труда в строительстве служат выработка и трудоемкость выполняемых подрядных работ определяемые натуральным, стоимостным и нормативным методом измерения.

На практике планирование себестоимости подрядных работ преимущественно осуществляют с использованием сметных норм расхода

материальных, трудовых и денежных ресурсов, несмотря на ошибочность этого метода.

В настоящее время планирование себестоимости подрядных работ осуществляется в соответствии с требованиями 25-ой главы Налогового кодекса РФ и «типовых методических рекомендаций по планированию и учету себестоимости строительных работ», утвержденных Минстроем России 4 декабря 1995 г. № БЕ-11-260/7 [35, 36].

Размер снижения себестоимости подрядных работ в целом, а также по отдельным статьям затрат определяется на основании расчетов эффективности мероприятий, предусмотренных планом технического развития строительной организации. Этот показатель планируется в абсолютной сумме получаемой экономии, равной разности между сметной стоимостью и плановой себестоимостью работ. Расчет планового показателя себестоимости работ осуществляется в смете затрат (форма сметы затрат приведена в таблице 1.3.).

ТАБЛИЦА 1.3.

Смета затрат на производства подрядных работ

Статьи затрат	Сметная стоимость подрядных работ	Сметная себестоимость	Планируемое снижение сметной себестоимости	Плановая себестоимость на планируемый период
Прямые затраты				
Всего, в том числе:	+	+	+	+
материалы	+	+	+	+
заработная плата рабочим	+	+	+	+
затраты по эксплуатации строительных машин	+	+	+	+
Накладные расходы, в т.ч.:	+	+	+	+
административно-хозяйственные	+	+	+	+
Себестоимость подрядных работ - всего	-	+	+	+
Плановые накопления	+	-	-	-
Сметная стоимость подрядных работ - всего	+	-	-	-

В смете определяются затраты, связанные с выполнением работ, предусмотренных в производственной программе строительной организации. Смета затрат на производство строительно-монтажных работ включает каждую статью прямых затрат, общую сумму накладных расходов.

Другим методом расчета плановой себестоимости строительной организации в целом служит способ ее исчисления исходя из планового уровня затрат базисного года и учета изменения этого уровня в планируемом году. Он может быть применен при группировке себестоимости подрядных работ как по статьям затрат, так и первичным элементам.

Расчет изменения по статьям затрат проводится по технико-экономическим факторам, определяющим изменение плановой величины затрат на производство по сравнению со сметной стоимостью и уровнем затрат в базисном периоде.

В расчеты включаются условно-годовая экономия от мероприятий, проведенных до начала планируемого периода (исчисляется в расчете на объемы их применения в данном планируемом году), и экономия от мероприятий, осуществляемых в планируемом году (определяемая с учетом сроков их внедрения).

Плановая себестоимость всего объема подрядных работ исчисляется путем суммирования производственных калькуляций на отдельные виды работ и конструктивные элементы по объектам и в целом по всей производственной программе строительного управления. Применение этого метода требует наличия надлежащей плановой нормативной базы. Ни производственные, ни сметные нормы в качестве такой базы служить не могут: первые — из-за неполного охвата всех операций, входящих в состав нормируемых видов работ и их чрезмерной множественности, вторые — вследствие своей усредненности и несоответствия реальным возможностям строительной организации.

Учет затрат на производство подрядных работ в зависимости от видов объектов может быть организован по позаказному методу или методу

накопления затрат за определенный период времени с применением элементов нормативной системы учета и контроля за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Основным методом служит позаказный метод, при котором объектом учета является отдельный заказ, открываемый на каждый объект строительства (вид работ) в соответствии с договором на производство работ, заключенным с заказчиком. Учет затрат ведется нарастающим итогом до окончания выполнения работ по заказу.

Общая оценка уровня выполнения плана по себестоимости предусматривает помимо анализа по элементам затрат, и по статьям, также сравнение плановых фактических затрат на 1 д.е. (денежную единицу) подрядных работ в целом и по статьям затрат (см. таблицу 1.4 [36]).

ТАБЛИЦА 1.4.

**Анализ себестоимости жилищного строительства
по статьям затрат (цифры условные)**

Статьи затрат	Себестоимость подрядных работ, тыс.руб.			Затраты на 1 руб. подрядных работ, коп.			Экономия (-), перерасход (+), тыс.руб.
	План	Факт	Откло- нение (+/-)	План	Факт	Откло- нение (+/-)	
1	2	3	4	5	6	7	8
Материалы	8749	8967	+ 218	52,2	52,3	+ 0,1	+ 17,15
Основная заработная плата рабочих	2145	2160	+ 15	12,8	12,6	-0,2	-34,30
Затраты на эксплуатацию строительных машин	1961	1989	+ 28	11,7	11,6	-0,1	- 17,65
Итого прямые затраты	12855	13116	+ 261	76,7	76,5	-0,2	-34,30
Накладные расходы	2128	2161	+ 33	12,7	12,6	-0,1	-17,15
Всего	14983	15277	+ 294	89,4	89,1	-0,3	-51,45
Объем подрядных работ по сметной стоимости, тыс.руб.	16760	17146	+ 386				

План по себестоимости считается выполненным, если фактические затраты на 1 руб. (Сф) не превышает плановых (Сп). Абсолютное изменение уровня себестоимости определяется по формуле (1.5.) [36]:

$$AC = Cф - Cп, \quad (1.5.)$$

где AC - абсолютное изменение уровня себестоимости подрядных работ, тыс.руб.;

Сф - фактические затраты на 1 руб. подрядных работ, тыс.руб.;

Сп - плановые затраты на 1 руб. подрядных работ, тыс.руб.

Исходя из данных примера, приведенном в таблице 1.4., можно определить абсолютное изменение уровня себестоимости подрядных работ:

$$AC = 89,1 - 89,4 = - 0,3 \text{ коп./руб.}$$

Относительное изменение себестоимости (Эс) определяется по формуле (1.6.) [36]:

$$Эс = (Cф - Cп) \times Дф, \quad (1.6.)$$

где Эс – относительное изменение себестоимости, тыс.руб.;

Дф – фактический объем подрядных работ, тыс.руб.

Для примера, приведенного в таблице 1.5. относительное изменение себестоимости составит:

$$Эс = (0,891 - 0,894) \times 17146 = - 51,45 \text{ тыс. руб.}$$

В целом отметим, что анализ себестоимости работ, приведенный в таблице 1.4., показывает, что, несмотря на удорожание по статье «Материалы», достигнута экономия по остальным статьям затрат, что в итоге привело к экономии всей себестоимости строительства на 51,45 тыс.руб. Причины этих изменений необходимо выяснить в процессе постатейного анализа. Поэтому после общей оценки уровня себестоимости

подрядных работ за весь анализируемый период и по отдельным годам следует приступить к анализу структуры (см. таблицу 1.5 [36]).

ТАБЛИЦА 1.5.

Структура себестоимости подрядных работ (цифры условные)

Статьи затрат	План	Доля, %	Факт	Доля, %
Материалы	8749	58%	8967	59%
Основная заработная плата рабочих	2145	14%	2160	13%
Затраты на эксплуатацию строительных машин	1961	13%	1989	13%
Итого прямые затраты	12855	86%	13116	86%
Накладные расходы	2128	14%	2161	14%
Всего	14983	100%	15277	100%

Данные таблицы 1.5. нам показали, что несмотря на превышение фактической себестоимости подрядных работ плановой структура затрат практически не изменилась.

Для выявления наиболее существенных причин, от которых зависит уровень себестоимости, следует провести более углубленное исследование статей затрат. Такой анализ себестоимости позволяет выявить имеющиеся недостатки в производственно-хозяйственной деятельности и вскрыть внутренние резервы. Детальный анализ по статье «Материалы», который необходим для анализа примера, приведенного в таблице 1.4., предусматривает наблюдение за применением производственных норм расхода материально-технических ресурсов и соблюдением плановых норм их запаса.

При анализе все причины, влияющие на отклонение фактической себестоимости материально-технических ресурсов от плановых показателей, могут быть сведены к изменению абсолютного расхода материала (фактор норм) и изменению затрат на материалы (фактор цен).

Для определения общей величины отклонений фактической себестоимости материальных затрат от плановой в зависимости от этих факторов составляется расчет, приведенный в таблице 1.6 [36].

ТАБЛИЦА 1.6.

Форма расчета отклонений фактической себестоимости от плановой на единицу объема вида работ или конструктивного элемента

№ п/п	Наимено- вание ресурсов	Расход на единицу объема работ						Фактич. израсхо- довано в плановых ценах (гр.4 ^х гр.6)	Отклонение, руб.		
		по плану			по факту				Общее (гр.8 – гр.5)	За счет фактора норм (гр.10 – гр.12)	За счет фактора цен (гр.8- гр.9)
		Количе- ство, ед.изм.	Цена, руб.	Сумма, руб.	Количе- ство, ед.изм.	Цена, руб.	Сумма, руб.				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Используя данные расхода материально-технических ресурсов на программу подрядных работ можно определить общую сумму отклонений по статье затрат на материалы.

Снижение себестоимости подрядных работ в результате сокращений продолжительности строительства (Эу) определяется по формуле (1.7.) [36]:

$$\text{Эу} = \text{Ну} \times \left(1 - \frac{T_2}{T_1}\right), \quad (1.7.)$$

где Эу – размер снижения себестоимости подрядных работ в результате сокращений продолжительности строительства, тыс.руб.;

Ну — условно-постоянная часть накладных расходов, зависящих от продолжительности строительства (составляет примерно 50-60% общей нормы в общестроительных организациях и 30% в специализированных);

T_2 и T_1 — соответственно большая и меньшая продолжительность строительства по сравниваемым вариантам или в базисном и расчетном периодах, лет.

При формировании строительной организацией себестоимости строительных и других работ следует иметь в виду что методы оценки материальных ресурсов, списываемых в производство, а также методы распределения отдельных видов расходов по объектам учета применяются строительной организацией без изменения в течение отчетного года в соответствии с его учетной политикой.

ГЛАВА 2. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

2.1. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА НА РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

На протяжении как советской, так и постсоветской эпохи улучшение жилищных условий населения России являлось приоритетным направлением государственной политики. Тем не менее по состоянию на конец 2003 г. 61% россиян были не удовлетворены своими жилищными условиями [36, стр.16].

По данным опроса Фонда «Общественное мнение», в начале марта 2006 года 65%, россиян полагают, что там, где они живут, население жильем обеспечено плохо. Только 10 % россиян отмечают положительные сдвиги в этой сфере [37, стр.4].

Несмотря на то, что темпы жилищного строительства уже восстановились после дефолта 1998 года, ввод в действие жилых домов в 2004 года составил только 70% от уровня 1970 года (см. таблицу 2.1.) [38].

ТАБЛИЦА 2.1.

Динамика жилищного строительства в России, млн.кв.м.

Годы	Всего построено	В том числе	
		населением за свой счет и с помощью кредитов	жилищно- строительными кооперативами
1966-1970	284,5	56,9	21,7
Из них 1970	58,6	9,1	4,8
1971-1975	304,1	37,2	18
Из них 1975	61,9	6,5	3,1
1976 - 1980	295,1	22,9	13,5

Продолжение табл.2.1.

Годы	Всего построено	В том числе	
		населением за свой счет и с помощью кредитов	жилищно- строительными кооперативами
Из них 1980	59,4	4	2,5
1981- 1985	308,7	19,2	14,7
Из них 1985	62,6	3,7	3,4
1986 – 1990	343,4	25,2	18,5
Из них 1990	61,7	6	2,9
1991	49,4	5,4	2,4
1992	41,5	4,9	2,1
1993	41,8	5,6	1,9
1994	39,2	7,1	1,9
1995	41	9	1,7
1996	34,3	10	1,4
1997	32,7	11,5	1,3
1998	30,7	12,1	0,8
1999	32	13,7	0,7
2000	30,3	12,6	0,7
2001	31,7	13,1	0,6
2002	33,8	14,2	0,6
2003	36,4	15,2	0,5
2004	41	16,1	0,5

Рынок жилья существовал и в советский период, когда квартиры в городах в основном находились в собственности государства. Он существовал в форме неофициальной доплаты за дополнительные квадратные метры при обмене жилья. Приватизация жилья превратила рынок из нелегального в легальный. Новым импульсом к формированию рынка послужил новый Жилищный кодекс и планируемое завершение бесплатной приватизации жилья. Формирование рынка сопровождается быстрым ростом цены квадратного метра, что свидетельствует не о развитии рынка, а об острейшем дефиците жилья.

До конца 2007 года строителям Удмуртии необходимо освоить 4,5 млрд. рублей из республиканского бюджета и 1,7 млрд руб. – из федерального (в 2006 году на эти цели из федерального бюджета было выделено 2,0 млрд. руб). Всего планируется сдать не менее 470 тыс. кв. м жилья [39, стр.14].

По данным Госкомстата по Удмуртской Республике, за период январь–июль 2007 года на территории республики было введено в эксплуатацию 188,2 тыс. кв. м жилья, что на 77% больше, чем в январе–июле прошлого года. Напомним, что за весь 2006 год в республике объем ввода жилья в эксплуатацию составил 424 тыс.кв. метров жилья [40, стр.63]. Увеличение объемов капитального строительства в регионе означает, что продукция отрасли стройматериалов будет весьма востребована, что еще более усугубит дефицит цемента и ряда других стройматериалов.

Финансовые показатели отрасли производства стройматериалов в Удмуртии до сих пор остаются ниже среднестатистических показателей в России. На сегодняшний день, несмотря на спрос на строительные материалы, доля убыточных предприятий составляет 52% (больше, чем в среднем по промышленности) [39, стр.14]. Кроме того, отрасль характеризуется небольшим удельным весом продукции в общем объеме промышленного производства (2,2%), незначительным удельным весом прибыли в объеме общей прибыли промышленности (0,05%) и валовой добавленной стоимости (2,5%) [39, стр.14].

Между тем, еще пять лет назад перед Министерством строительства Удмуртской Республики была поставлена задача подготовить обоснование на проведение научно–исследовательских работ по разработке республиканской целевой программы «Развитие производства строительных материалов в Удмуртской Республике на 2006–2010 годы». Тогда же было вынесено предложение о включении ее в перечень научно–исследовательских работ, проводимых по заказу Правительства УР и финансируемых из республиканского бюджета. Однако программа до сих пор не утверждена.

Среди основных задач отрасли развития стройматериалов выделяют: рост объемов выпуска основных видов продукции, техническое перевооружение, внедрение новых технологий, освоение производства современных видов строительных материалов. Кроме того, в рамках реализации республиканской целевой программы «Развитие производства строительных материалов» планируется снизить энерго– и материалоемкость продукции отрасли, провести модернизацию и перепрофилирование производств.

В 2006 году рост объемов производства в отрасли производства стройматериалов в Удмуртии увеличился на 12% в сравнении с 2005 годом [39, стр.15]. Специалисты полагают, что в 2007 году темпы развития отрасли строительных материалов будут значительно выше, в целом оценивая развитие отрасли как поступательное. Ежегодный прирост производства стройматериалов в активно развивающихся предприятиях составляет около 30% [41, стр.47]. Среди них можно выделить в первую очередь те, которые производят стеновые, кровельные материалы для обустройства фундаментов. В настоящее время в республике функционируют 54 предприятия, которые производят строительные материалы, в том числе: железобетон, керамический и силикатный кирпич, ячеистые блоки, вибропрессованные изделия, щитовой паркет, столярные изделия, комплекты щитовых, арболитовых и каркасно–панельных индивидуальных домов, полипропиленовые трубы и пенополистирол.

Удмуртия не богата полезными ископаемыми, которые используются для строительства. В основном, добывается глина, гравий и песок. Объем добычи растет, в среднем, от 10 до 20 процентов в год [42, стр.51].

Промышленность стройматериалов признана базовой отраслью экономики региона распоряжением Правительства УР. Однако в регионе сохраняется общероссийская тенденция: на начальном этапе реализации нацпроекта производственная база стройиндустрии республики оказалась не способна в полной мере обеспечивать увеличение объемов вводимого жилья.

К числу основных проблем относится физическая и моральная изношенность производственных фондов. На многих предприятиях отрасли она достигает 60% [39, стр.15], производственная база кирпичных, железобетонных, деревообрабатывающих предприятий не соответствует современным требованиям по техническому уровню, качеству и ассортименту.

Низкая конкурентоспособность стройматериалов, выпущенных в Удмуртии, вынуждает строителей закупать их у соседей. Именно поэтому в республику завозятся цемент, мягкие кровельные и изоляционные материалы, керамическая плитка, санитарно–технические изделия и все виды материалов для внутренней отделки. Однако, местные производственники год от года повышают качество своей продукции. Например, продукция ФГУП УССТ №8 и завода ячеистого бетона вошла в рейтинг «100 лучших товаров России».

К первоочередным задачам отрасли относится увеличение объемов производства кирпича, панелей и других железобетонных изделий. Тому в первую очередь будет способствовать увеличение капитальных вложений в строительство. До конца 2007 года в республике планируется сдать 470 тыс. кв. метров жилья, что возможно только в случае бесперебойной поставки стройматериалов.

По мнению представителей строительной отрасли, состояние рынка жилья Удмуртии определяется острым дефицитом некоторых строительных материалов, который. В частности, это касается кирпича и цемента.

Но существует и другая экспертная оценка: в погоне за объемами строительные компании стремятся купить как можно более дешевые материалы, пытаясь сэкономить на качестве, именно поэтому создается нехватка кирпича и цемента по бросовой цене. Стройматериалы высокого класса пользуются куда меньшим спросом.

По мнению представителя группы предприятий «Электромаш», говорить о дефиците на рынке строительных материалов преждевременно. «Другое дело, что в ценовом диапазоне «дешево», действительно, ощущается

нехватка стройматериалов, чего нельзя сказать о дорогих», – отмечает эксперт [39, стр.16]. Однако, проблема вполне решаемая, так как уже сейчас многие коммерсанты предлагают доски, кирпич, цемент и прочие материалы в кредит. Строители Удмуртии продолжают выбирать продукцию отечественного производителя, что обуславливается качеством, ценой и сроками поставок. В то же время многие зарубежные фирмы перенесли производство в Россию, и принципиальной, в том числе и ценовой, разницы между зарубежным и местным стройматериалом уже нет.

За первое полугодие 2007 года цены на цемент выросли в два раза (см. табл.2.2.), в том числе и по той причине, что старые месторождения сырья для цемента исчерпали себя, новых нет, а оснащение российских заводов, производящих цемент, практически полностью изношено. Из-за удорожания цемента прибыли строительных компаний за последние полгода снизились как минимум на 15% [39, стр.16].

ТАБЛИЦА 2.2.

Индексы цен основных видов стройматериалов в 2007 году
(в % к предыдущему периоду) [40, стр.78]

	Строительные материалы – всего	Кирпич керамический	Цемент	Бетон товарный	Щебень	Битумы
Январь	100,8	100,5	99,9	99,9	101,6	100,6
Февраль	99,4	100,2	99,4	100,4	100,0	98,6
Март	100,2	101,0	96,2	101,1	102,1	104,0
1 квартал	100,4	101,7	95,5	101,5	103,7	103,1
Апрель	105,4	100,7	103,2	111,6	100,3	97,6
Май	102,3	108,7	104,1	101,9	100,0	99,9
Июнь	99,5	105,1	103,5	100,1	92,2	99,7
2 квартал	107,4	115,0	111,2	113,9	92,4	97,1
Июль	103,4	104,4	121,2	97,2	99,5	99,4

В целом в Удмуртии рынок стройматериалов развивается очень динамично. Каждый месяц в республике появляются новые производители,

растут темпы производства и ассортимент выпускаемой продукции. Однако, оптово–розничные торговые предприятия не могут предложить необходимый объем стройматериалов для строительства многоквартирного дома, так как не имеют складских помещений, а хранят стройматериалы непосредственно на торговых площадях.

Объем производства строительных материалов в 2006 году составил 112% к уровню 2005 года. Значительно увеличился спрос на нерудные (глина, песок, гравий) материалы. В 2006 году объем их добычи вырос на 23%. Применения строительных материалов при индивидуальном строительстве: больше всего в 2006 году построено кирпичных домов (55% от общего количества), доля деревянных домов – 24%, 20% – приходится на дома из других материалов [40, стр.72].

В итоге, можно констатировать неотъемлемую взаимосвязь развития рынка жилья и промышленного комплекса стройматериалов. Развитие рынка жилья, одним из основных направлений которого является увеличение темпов жилищного строительства, напрямую приводит к росту спроса на продукцию промышленного комплекса производства стройматериалов. А объемы выпуска строительных материалов обуславливают объемы ввода нового жилья и, как следствие, общее развитие регионального рынка жилья.

Социально-экономическая роль жилья очень велика. Проблема недостаточного жилищного строительства, преследующая Россию на протяжении многих десятилетий, ведет к появлению комплекса негативных социально-экономических, политических и психологических последствий. *Во-первых*, это усиление процессов социальной дифференциации, которые имеют ярко выраженную пространственную специфику. Так, если в целом по стране в 2004 г. на 1000 чел. было введено 285 кв.м. общей площади нового жилья, то в городах и поселках городского типа этот показатель в 1,36 раза превысил объем ввода по сельской местности [38].

Другая устойчивая тенденция — снижение степени обеспеченности жильем как городского, так и сельского населения регионов страны, о чем свидетельствуют данные таблицы 2.3. [36, стр.17].

ТАБЛИЦА 2.3.

**Доля федеральных округов Российской Федерации в объеме ввода
нового жилья в эксплуатацию и численности населения
по состоянию на 2004 год**

Наименование федерального округа РФ	Доля в объеме ввода нового жилья в РФ, %	Доля в численности населения РФ, %
Центральный	37,4	26,2
Северо-Западный	9,0	9,6
Южный	14,2	15,9
Приволжский	20,2	21,4
Уральский	7,7	8,6
Сибирский	9,5	13,8
Дальневосточный	2,0	4,5
Всего в России	100	100

Данные таблицы 2.3. показывают, что в Центральном федеральном округе доля в объеме ввода нового жилья существенно превышает долю округа в численности населения, в Северо-Западном, Южном и Приволжском эти доли практически равны, то в Уральском и Сибирском федеральных округах ситуация прямо противоположна, и, наконец, в Дальневосточном округе доля в объеме ввода нового жилья более чем едва раза меньше доли в численности населения.

Во-вторых, ухудшение социального и психологического климата. Собственный дом, благоустроенное жилье важны не только как условие жизнедеятельности и воспроизводства рабочей силы, но и как условие позитивного мироощущения людей, уверенности в завтрашнем дне, доверия к политическим институтам страны.

В-третьих, недостаточное жилищное строительство приводит к снижению инвестиционной активности, ограничению темпов экономического роста. К сожалению, темпы роста объемов ВВП в России

устойчиво превышают темпы роста инвестиций. Так, в 2004 году по сравнению с 1995 годом объем ВВП вырос в 11,7 раза, в то время как объем инвестиций в основной капитал — только в 10,2 раза [38]. В результате на стадии экономического подъема норма инвестирования в основной капитал снижается. Напротив, удельный вес валового сбережения в ВВП растет, что свидетельствует о росте сбережений, которые не трансформируются в инвестиции (рис. 2.1. [36, стр.18]).

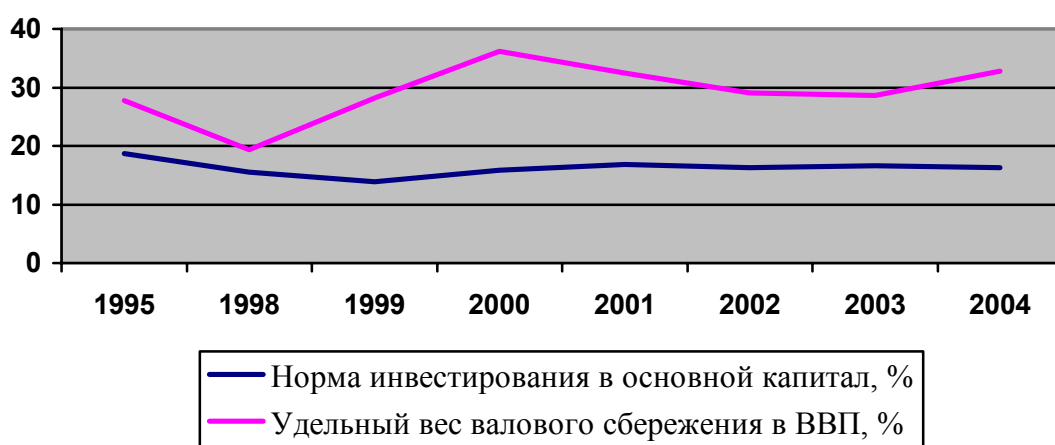


Рис.2.1. Динамика показателей активности инвестиционной деятельности в период 1995-2004 гг.

В-четвертых, неудовлетворенный спрос граждан на жилье приводит к усугублению демографической ситуации в стране.

В-пятых, развитие жилищного строительства приведет к увеличению занятости населения. Прежде всего, появятся новые рабочие места для местного населения регионов. Второе - потребность в рабочей силе отвлечет часть населения из регионов, имеющих проблему избыточных трудовых ресурсов.

Кроме того, инвестиции в жилищное строительство вызовут мультипликационный эффект, по величине которого не могут сравниться инвестиции в любую другую отрасль экономики. Вслед за ростом жилищного строительства возрастет спрос на строительные материалы, металл, мебель и т.д. Соответственно, возрастет занятость, объем выпуска, бюджетные доходы.

Развертывание массового жилищного строительства призвано решить и еще одну проблему - переселение населения из ветхого, не соответствующего современным санитарным нормам, жилья. По имеющимся оценкам, доля такого жилья составляет треть жилого фонда страны. В Федеральной целевой программе «Жилище» на 2002-2010 гг. отмечалось, что объем ветхого и аварийного жилья составляет 50 млн. кв.м. (примерно 2% от его объема), а износ коммунальной инфраструктуры составляет 60% [44].

Надо назвать еще один фактор. Развертывание массового жилищного строительства будет формировать у населения уверенность в лучшем завтра. Социальный оптимизм, в свою очередь, станет мощным фактором экономического роста и решения основных проблем страны.

Проведенные в 1990-х гг. реформы в жилищной сфере обеспечили коренной поворот от административно-плановых методов регулирования к рыночным механизмам. Доля частного жилищного фонда за 1990-2004 гг. увеличилась с 33% до 73,5% и, соответственно, доля государственного и муниципального жилищных фондов сократилась с 67% до 26,5% [61, стр.364].

Радикальные перемены произошли в отрасли жилищного строительства экономики России. Основную роль здесь стали играть частные и индивидуальные застройщики. С конца 1990-х годов началось активное развитие ипотечного кредитования.

Организационный механизм финансовой поддержки приобретения жилья и жилищного строительства на федеральном уровне был сформирован в рамках Государственной целевой программы «Жилище», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 20 июня 1993 года №595 [44]. По срокам реализации Программа «Жилище» делится на два этапа: первый этап — 2002-2005 гг., второй этап — 2006-2010гг.

На первом этапе основной акцент был сделан на продолжении практики выполнения обязательств государства перед определенными категориями граждан, а также, на развертывании в общенациональном

масштабе системы государственной поддержки ипотечного жилищного кредитования.

Сведения о направлениях расходования, объемах, структуре государственных финансовых ресурсов, выделяемых на решение жилищных проблем, приведены в таблице 2.4. [44, стр.22].

ТАБЛИЦА 2.4.

**Направления финансирования Программы «Жилище» за счет
федерального бюджета на первом этапе реализации в 2002-2005 годы**

Наименование подпрограмм Программы «Жилище»	Размер финансирования, млн.руб.	Доля, %
Государственные жилищные сертификаты на 2004-2010 гг.	27700	46,9
Переселение граждан РФ из ветхого и аварийного жилья	5579	9,5
Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса РФ	3163	5,4
Обеспечение жильем участников ликвидации последствий радиационных аварий и катастроф	1107	1,9
Обеспечение жильем граждан РФ, подлежащих отселению с комплекса Байконур	37	0,1
Обеспечением жильем беженцев и вынужденных переселенцев в РФ	2450	4,2
Обеспечение жильем молодых семей	2050	3,5
Субсидии для граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей	3400	5,8
Мероприятия по обеспечению жильем отдельных категорий граждан	13529	22,9
ВСЕГО по Программе «Жилище»	59015	100
Предоставление государственных гарантий РФ по заимствованиям ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»	13700	23,2

Данные таблицы 2.4. указывают нам на то, что на фактическое обеспечение жильем отдельных категорий граждан была выделена незначительная доля средств, предусмотренная Программой «Жилище».

В результате целый комплекс проблем за указанный период первого этапа Программы «Жилище» не был решен. В частности не снижено среднее время ожидания предоставления жилых помещений социального использования, которое продолжает составлять около 20 лет; износ основных фондов коммунального комплекса сохранился на уровне 60% и продолжала прослеживаться тенденция к его увеличению и т.д.

Сложившуюся ситуацию нельзя объяснить только низкими объемами финансирования. Причины продолжающегося усугубления ситуации на рынке жилья регионов России связаны скорее с отсутствием действенных механизмов целеполагания и эффективного управления финансовыми ресурсами, поступающими на программные мероприятия из различных источников.

С новой остротой эти вопросы были поставлены в 2004 году, когда программа обеспечение граждан доступным жильем получила статус национального проекта. Приоритетный национальный проект «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» на первом этапе реализации (2006-2007гг.) включает четыре направления: «Повышение доступности жилья», «Увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования», «Увеличение объемов жилищного строительства и модернизация объектов коммунальной инфраструктуры», «Выполнение государственных обязательств по предоставлению жилья категориям граждан, установленных федеральным законодательством».

Механизмами реализации проекта являются федеральная целевая программа «Жилище» на 2002-2010гг. и входящие в ее состав подпрограммы и предоставление субвенций субъектам Российской Федерации за счет средств Федерального фонда компенсаций на обеспечение жильем ветеранов, инвалидов и семей, имеющих детей-инвалидов. Таким образом, второй этап реализации Программы «Жилище» на период с 2006 по 2010 годы действительно наполняется новым содержанием.

Вместе с тем уже на начальной стадии реализации данного

национального проекта нельзя не сказать о рисках и угрозах, с которыми очевидно столкнется развивающаяся система государственного финансирования приобретения и строительства жилья.

Первая группа рисков, на наш взгляд, связана с отсутствием четкой формулировки миссии самой Программы, что возможно приведет к неверному целеполаганию исполнительных органов государственной власти как федерального, так и регионального уровней. На наш взгляд, речь должна идти о массовом строительстве дешевого жилья, доступного широким слоям населения. Под «социальным» мы ни в коем случае не подразумеваем жилье бесплатное. Речь идет о целенаправленном формировании сегмента жилищного рынка, рассчитанного на людей с невысокими доходами, на котором жилье реализуется по рыночной стоимости.

Другой фактор риска в этой группе заключается в слишком оптимистичной оценке потребностей россиян в улучшении жилищных условий. Нашей стране нужно не удвоить объемы жилищного строительства к 2010 году, как предусмотрено национальным проектом, а увеличить их в 7-10 раз. Проблема здесь обстоит не только в крайне низкой обеспеченности россиян жильем, но и в том, что жилищный фонд России (до 80% которого составляют «брежневки» и «хрущевки» [36, стр.25]) стремительно приходит в негодность из-за ветхого и аварийного состояния. Таким образом, целью национального проекта является не только увеличение прироста жилищного фонда, но и замещение львиной доли существующего жилищного фонда.

Вторая группа рисков связана с последствиями существенных изменений российского жилищного законодательства. Наиболее существенное развитие законодательной базы было обеспечено в 2004 году в результате принятия 25 федеральных законов, направленных на формирование рынка доступного жилья, в том числе Жилищного кодекса РФ и Градостроительного кодекса РФ, Закона «Об участии долевом строительстве», а также ряда поправок в действующее ипотечное законодательство. Но с принятием новых законов жилищное строительство

резко замедлилось. Особенно болезненно был воспринят закон о долевом инвестировании. Закон «О долевом участии», защищая частных инвесторов, существенно ужесточил правила привлечения денежных средств для застройщиков и солидарную ответственность банков и застройщиков перед дольщиками [64]. В результате принятия данного нормативного акта, что привело к отказу от долевых схем и оттоку финансов наметился существенный дефицит средств для финансирования строительства.

Третья группа рисков связана с изменением способов финансирования целевых программ и резким увеличением в общем объеме выделенных средств доли ресурсов, направленных на ипотечное жилищное кредитование и субсидии. Если раньше в рамках программ, направленных на обеспечение жильем молодых семей и льготников (участников ликвидации аварий и катастроф, переселенцев, жителей Крайнего Севера и т.п.), гражданам предоставлялись конкретные объекты жилья, то теперь всем им вместо жилья будут предоставлять субсидии — всего на эти цели запрашивается порядка 20 млрд. руб. в год [44]. Также предполагается увеличить государственные гарантии Агентству по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) с 4,7 до 20-30 млрд. руб. в год [36, стр.25]. Таким образом, преобладающая часть ресурсов направляется на стимулирование спроса.

Четвертая группа рисков связана с отсутствием четких организационных механизмов и недостаточным объемом финансирования мероприятий, направленных на стимулирование предложения жилья. По сути дела, только одна подпрограмма Программы «Жилище» под названием «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства» призвана стимулировать собственно жилищное строительство. При этом на ее реализацию выделено несравнимо меньше средств — всего 2,3 % от общего объема средств [44], выделяемых на весь срок реализации программы. Вместо прямых инвестиций это будут государственные гарантии по кредитам и субсидирование процентов.

Пятая группа рисков связана с недостаточно качественным

обоснованием планируемых объемов финансирования и показателей исполнения программы. Непонятно, каким образом взаимоувязаны Программа «Жилище» и, например, Среднесрочная программа социально-экономического развития страны, среднесрочный прогноз социально-экономического развития РФ и другие плановые документы, раскрывающие ключевые показатели социально-экономического развития страны. Кроме того, масштабные проекты Программы «Жилище» не четко увязаны с фактическими возможностями развития строительного комплекса страны, включая не только строительство, но и производство строительных материалов.

Рассмотрим насколько действенное влияние оказали принятые меры Программы «Жилище» на динамику цен на рынке жилья в различных регионах России.

По злой иронии рынка резкий взлет цен на жилую недвижимость пришелся как раз на начальный период действия национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Так в период с 2001 по 2005 гг. реальные цены на жилье в Москве росли в среднем с темпом 13% в год (номинальные – около 20%) [65, стр.20], что составляет незначительную величину, сравнимую с общим уровнем инфляции в России в данный период. Начиная с лета 2005 года темпы роста цен резко возросли. Темпы роста реальных цен на жилье во второй половине 2005 года увеличились до 40% годовых [65, стр.20]. К весне 2007 года на рынке недвижимости развернулась настоящая «ценовая гонка». По сути, за три весенних месяца цены выросли на 30% [67, стр.6]. В ситуации, когда цены росли ежедневно, в массовом порядке распадались альтернативные сделки, агентства и ипотечные банки изобретали способы быстрого проведения сделок, появились так называемые «аукционы» на квартиры.

На первичном рынке застройщики практически еженедельно пересматривали цены в сторону повышения, и это процесс стал менее

интенсивным только летом. Рост цен на жилье на вторичном рынке с 10% в апреле 2006 года постепенно снизился до 4% за август [66, стр.12].

С августа 2006 года постепенно стало увеличиваться число предложений квартир на рынке, начал расти срок экспозиции квартир в Москве. Эксперт Бюро недвижимости «Агент 002» (г.Москва) указывает, что в сентябре 2007 года на продажу в Москве выставлено 60 000 квартир. Эксперты столичной корпорации «Инком» приводят цифру в 50 013 квартир (см. рисунок 2.2.). Для сравнения: объем предложения в июне 2006 г. составил, по данным «Инкома», - 21 989 объектов. Эту динамику можно проследить и на сайте газеты «Из рук в руки»: если в конце июня 2006 г. предлагалось 1320 квартир дешевле \$150 000, то на конец июня 2007 года - 4421 квартир [67, стр.7].

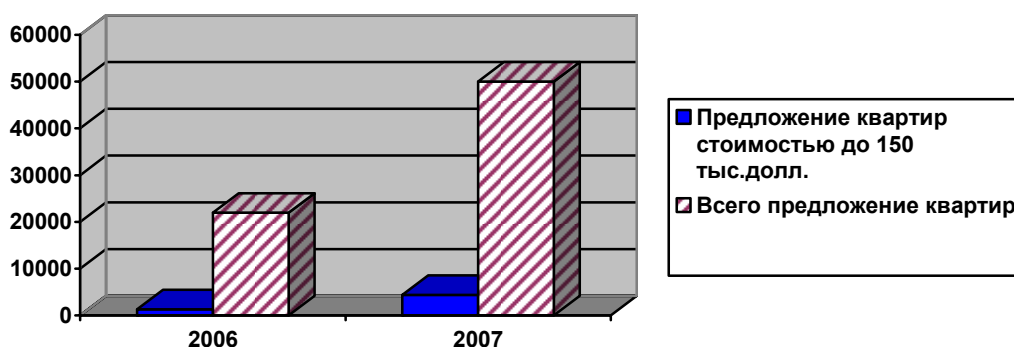


Рис. 2.2. Динамика предложения жилья в Москве
с июня 2006 по июнь 2007 года [67, стр.7]

На первичном рынке в конце августа - начале сентября застройщики традиционно поднимал цены на свою продукцию - в среднем на 9% [66, стр.13]. Однако, снижение спроса на московское жилье из-за высоких цен и рост числа предложения на вторичном рынке не могли не повлиять на ценовую ситуацию на первичном рынке жилья Москвы. Поэтому в последующие месяцы ряд застройщиков, чтобы сохранить интерес покупателей к своим

объектам, отказались от запланированных повышений цен и даже в ряде случаев начали их снижать, предоставляя различные скидки.

Например, одна из строительных компаний начала проводить рекламную акцию «Кухня в подарок!», которая предполагала при покупке квартиры предоставление покупателю квадратных метров кухни бесплатно [69, стр.42]. Другая московская риелторская фирма заманивала покупателей предложением при покупке квартиры предоставить бесплатное место парковки, стоимость которого по московским ценам составляет около 2млн.руб. [69, стр.63].

Уже в сентябре наиболее прозорливые инвесторы, рассматривавшие жилье как краткосрочное инвестиционное вложение, поняли, что период роста цен прекратился, и начали «сбрасывать» свои активы (фиксировать прибыль). В результате в октябре цены предложения на «дорогое» жилье снизились. За осень цены предложения выросли в совокупности на 1,3%, причем если в сентябре они выросли на 3,9%, то уже в октябре и ноябре снизились на 0,7 % и 1,7% соответственно [66, стр.12].

Кроме того, застройщики и их представители стали чаще применять завуалированные способы стимулирования продаж - рассрочки платежей, индивидуального оговариваемые скидки, снижение внутреннего курса иностранной валюты, в которой номинировались цены, и т.д.

К декабрю волна небольшого снижения и коррекции цен предложения на вторичном рынке «докатилась» и до эконом-класса - типовых панельных домов.

Существующая стагнация рынка жилой недвижимости в Москве, столь выгодная потребителям, повышает риски строительных компаний. Российские девелоперы привыкли строить жилье на деньги, полученные от его предварительных продаж. В прошлогоднем меморандуме «Дон-Строя» указано, что компания именно таким образом финансировала до 74% инвестиций [71, стр.17]. Существует риск, что застройщики в связи со спадом продаж снизят объемы строительства.

Однако, выходом из данной ситуации аналитики считают финансирование строительство за счет заемных средств, так как у крупных застройщиков существует возможность увеличить кредитный портфель, а потом достаточно быстро вернуться к прежним объемам кредитного портфеля при оживлении рынка. По данным Центробанка России, общая задолженность строительных компаний перед банками выросла в I квартале 2007 г. с 294 млрд.руб. до 348 млрд.руб. — примерно на \$2 млрд. [67, стр.7].

Кроме того, наблюдается снижение ставок заимствования для строительных компаний: если в 2004-2005 гг. они составляли 12-15% годовых, то сейчас — 9,0-9,5% годовых (при ставках купонов порядка 10-11,5% годовых) [67, стр.7].

Санкт-Петербург прочно занял второе место по ценам среди крупных городов, причем, отметим, что из регионов к нему вплотную подошлись нефтяной Ханты-Мансийский округ и Московская область (см. таблицу 2.5).

ТАБЛИЦА 2.5.

**Рейтинг регионов по стоимости жилья по состоянию
на ноябрь 2006 г. [70, стр.131]**

Рейтинг регионов с самой дорогой жилой недвижимостью			Рейтинг регионов с самой дешевой жилой недвижимостью		
Место в рейтинге	Наименование региона	Стоимость жилья за 1 кв.м., руб.	Место в рейтинге	Наименование региона	Стоимость жилья за 1 кв.м., руб.
1	Москва	106 236,3	1	Брянская область	20 452,0
2	Санкт-Петербург	55 676,0	2	Таймырский (Долгано-Ненецкий) авт. округ	21 491,9
3	Ханты-Мансийский автономный округ	54 778,7	3	Эвенкийский автономный округ	21 583,4
4	Московская область	51 938,3	4	Усть-Ордынский Бурятский авт. округ	21 768,7
5	Республика Башкортостан	49 059,2	5	Воронежская область	21 851,1
6	Свердловская область	48 770,2	6	Курская область	22 246,1
7	Удмуртская Республика	42 560,4	7	Республика Ингушетия	22 442,9
8	Новосибирская область	40 254,8	8	Карачаево-Черкесская Республика	22 542,7
9	Пермская область	37 294,9	9-10	Орловская область	23 481,9
10	Ленинградская область	35 719,0	9-10	Республика Тыва	23 481,9

В настоящее время после галопирующего роста в течение нескольких лет цены на недвижимость замерли во многих регионах России. Причина тому является то, что на рынке осталось слишком мало покупателей, которые не только хотят, но и могут позволить себе приобрести квартиры по нынешним ценам. По сути, формируется высокий отложенный спрос (покупатели отказываются от приобретения квартир сейчас в надежде на то, что скоро цены упадут), который может в любой момент выплеснуться на рынок.

Согласно законам рынка, снижение спроса должно было бы привести сначала к остановке роста, а потом и коррекции цен.

Однако, эксперты не дают оптимистичных прогнозов в отношении дальнейшего развития рынка недвижимости в Москве. Дело в том, что последние меры органов местной власти Москвы, направленные на снижение притока регионального капитала на рынок недвижимости столицы, приводят, прежде всего, к искусственному сдерживанию спроса и тем самым к поддержанию цен на стабильно высоком уровне.

В конце 2006 года московские городские власти решили ввести преференции для москвичей при покупке квартир в новостройках эконом-класса. Для этого застройщикам будет предложено два варианта инвестиционных контрактов: в первом случае застройщик обязан будет заплатить «долю города» в двойном размере (около 60% от стоимости проекта), а затем, по мере продажи жилья москвичам, половина этих средств будет возвращаться девелоперу. Если же застройщик не выполнит квоту, внесенные деньги уйдут в пользу города. Второй вариант предусматривает резервирование 80% квартир в строящихся домах для продажи москвичам, 30% из которых должны будут продаваться по льготным, зафиксированным в инвестконтракте ценам [71, стр.16]. Такая норма опасна для рынка, так как приведет к росту цен на вторичном рынке (туда перейдут региональные покупатели, которые не смогут приобрести первичное жилье). А затем, естественно, подтянется в цене и недвижимость первичного рынка.

Снижение цен и стагнация рынка уже приводят к сокращению объемов продаж и, как следствие, остановке строек и проблемам с финансированием новых проектов для девелоперов.

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время ситуация на рынке жилья в России характеризует его состояние как кризисное, обусловленное высокой потребностью населения в улучшении жилищных условий, высокой долей ветхого и аварийного жилья в составе жилого фонда страны и крайне низкими темпами жилищного строительства, которые не способны в текущий момент коренным образом улучшить сложившуюся ситуацию. В то же время осуществляемая государственная политика поддержки жилищного строительства не обеспечивает комплексного подхода к данной проблеме и не предлагает в настоящее время продуманных реалистичных механизмов привлечения достаточного объема финансовых средств и ликвидации административных барьеров, столь необходимых для существенного увеличения темпов прироста объемов жилищного строительства в стране.

В настоящее время площадь жилья, приходящегося на одного жителя, в целом по России составила в 2005 году 20,2 кв.м. Самый низкий показатель в Республике Ингушетия – 6,7 кв.м., наиболее высокий – в Чукотском автономном округе – 28,4 кв.м. [72, стр.38]. По качеству жизни основной части населения Россия удерживается в седьмом десятке стран среди развивающихся государств. А обеспеченность жильем – основной показатель, характеризующий уровень жизни населения.

Самым строящимся субъектом Российской Федерации традиционно считается Москва, по итогам девяти месяцев 2006 года Москва лидирует по вводу жилья — 3548 тыс. кв. м. Следующей с большим отрывом считается Московская область, где построено 2858 тыс. кв. м. Однако надо иметь в виду, что в 2005 году Московская область построила более 5 млн. кв. м, опередив столицу почти на полмиллиона «квадратов» (см.таблицу 2.6.).

ТАБЛИЦА 2.6.

**Рейтинг регионов по объемам ввода жилья
за I-III кварталы 2006 г. [67, стр.133]**

Рейтинг регионов по объемам ввода жилья			Рейтинг регионов по объемам ввода жилья на душу населения		
Место в рейтинге	Наименование региона	Введено жилья, тыс.кв.м.	Место в рейтинге	Наименование региона	Введено жилья на душу населения, тыс.кв.м.
1	Москва	3548,0	1	Московская область	0,43
2	Московская область	2858,3	2	Калининградская область	0,35
3	Краснодарский край	1512,7	3	Москва	0,34
4	Республика Башкортостан	1151,0	4	Ненецкий автономный округ	0,33
5	Санкт-Петербург	996,0	5	Омская область	0,32
6	Ростовская область	899,6	6-7	Белгородская область	0,30
7	Республика Татарстан	841,4	6-7	Чувашская Республика	0,30
8	Тюменская область	781,9	8	Краснодарский край	0,29
9	Омская область	654,4	9	Республика Башкортостан	0,28
10	Кемеровская область	570,4	10	Астраханская область	0,26

Данные таблицы 2.6. указывают на то, что Московская область — безусловный лидер по строительству жилья в расчете на душу населения. А вот Санкт-Петербург хотя и остался в десятке самых строящихся субъектов России, но по этому критерию находится на одном уровне с Татарстаном, значительно уступая Чувашии, Краснодарскому краю, Омской и Калининградской областям. Это связано с тем, что в предшествующие годы в Петербурге почти не выделялись площадки под новое строительство. По всей видимости, в следующие два года результаты здесь будут далее хуже (средний срок от проекта до сдачи дома — три года).

Калининград по этому показателю оказался в самом начале таблицы 2.7., уступив лишь Московской области и обогнав Москву. Отметим, что в Краснодарском крае, в Омске и Калининграде значительный объем строительства жилья ведется на средства московских инвесторов.

В верхних строчках рейтинга субъектов федерации по вводу жилья на душу населения оказались также Ненецкий и Агинский Бурятский

автономные округа. Действительно, по этому показателю они смотрятся вполне достойно, однако из-за малой численности населения картина получается искаженной. Например, объемы ввода в эксплуатацию жилья в Ненецком округе за девять месяцев составили 17,3 тыс. кв. м [70, стр.133] — это площадь одного стандартного четырехподъездного панельного дома.

Большинство регионов, лидирующих по вводу жилья, относятся к сырьевым или нефтеперерабатывающим. В этом смысле можно рассматривать как большой успех попадание на 19-ю и 20-ю строчки рейтинга Рязанской и Орловской областей [70, стр.133].

Однако, если сравнивать данные таблицы 2.7. с мировыми стандартами, то показатели передовых регионов России намного отстают. Напомним, как указывалось в разделе 2.2., стандарты социального развития стран Европы устанавливают норму ежегодного ввода жилья не менее 1 кв.м. на душу населения [55, стр.48].

В I квартале 2007 года в России, по данным Росстата, введено в эксплуатацию 101,5 тыс. квартир общей площадью 9,5 млн. кв. метров (см. рис.2.3. [73, стр.2]), что составило 151,1 % к соответствующему периоду предыдущего года, в то время как в I квартале 2006 г. темп роста жилищного строительства к I кварталу 2005 г. составлял 94,5 % [73, стр.2].

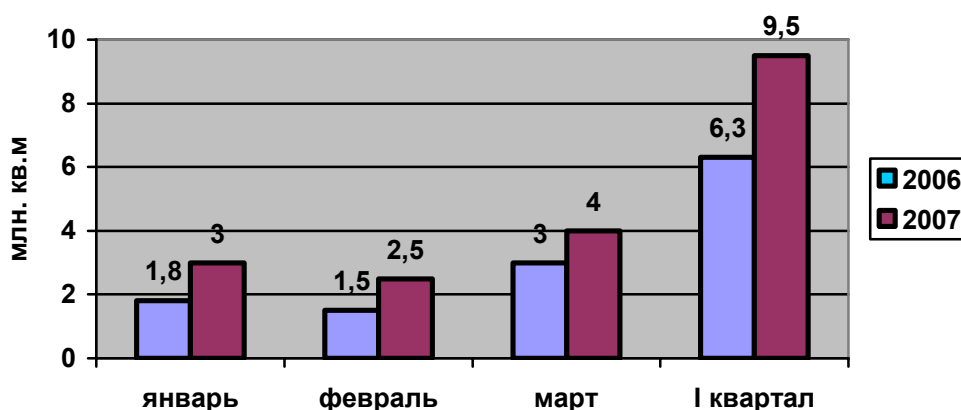


Рис.2.3. Помесячная динамика ввода в действие жилья в России в I квартале 2007 года, млн.кв.м.

Среди субъектов Российской Федерации строительство жилья в наибольших объемах по прежнему осуществляется в Москве, где введено 12,5 % от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом; в Московской области - 11,5 %, в Краснодарском крае - 7,2 %, в Санкт-Петербурге - 5,2%, в Республике Татарстан - 4,3 %, в Ростовской и Тюменской областях - по 3,5 %, в Республике Башкортостан - 3,3 % [73, стр.2]. Суммарный объем введенной в эксплуатацию общей площади жилья в этих субъектах Российской Федерации составил 50,9 % (см. рис.2.5.).

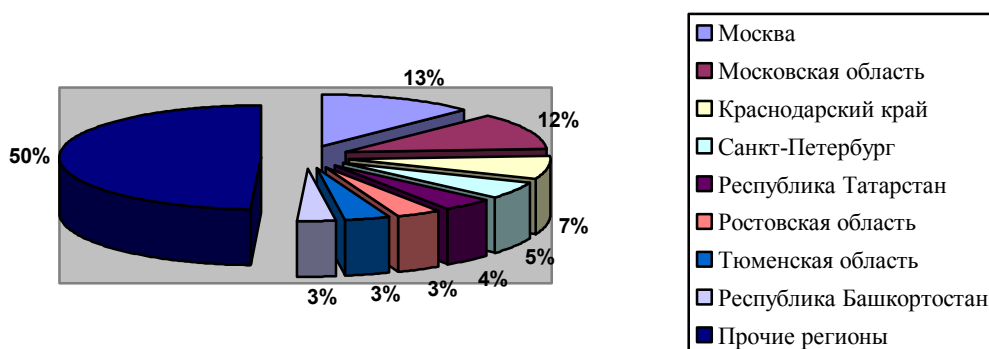


Рис.2.4. Структура ввода жилья по регионам России в I квартале 2007 года

Данные об объемах ввода в эксплуатацию жилья в регионах Российской Федерации, входящих в состав Приволжского федерального округа, за I квартал 2007 года представлены в таблице 2.7.

ТАБЛИЦА 2.7.

**Размеры ввода жилья в ряде регионов России
в I квартале 2007 года [74]**

Наименование	Введено жилья, тыс.кв.м. общей площади	В % к I кварталу 2006 года
Российская Федерация	9466,0	151,1%
Приволжский федеральный округ	1709,1	170,6%
Республика Татарстан	402,5	450%
Республика Башкортостан	309,9	111,2%
Нижегородская область	183,6	185,0%
Пермский край	124,5	221,2%
Оренбургская область	122,3	121,1%
Самарская область	109,2	185,1%

Наименование	Введено жилья, тыс.кв.м. общей площади	В % к I кварталу 2006 года
Ульяновская область	82,7	180,3%
Саратовская область	78,4	111,7%
Удмуртская Республика	74,9	183,9%
Пензенская область	59,3	123,0%
Чувашская Республика	50,7	111,8%
Кировская область	42,1	195,6%
Республика Марий Эл	38,6	133,9%
Республика Мордовия	30,6	173,1%

Данные таблицы 2.7. показывают, что в целом по России наблюдается рост темпов ввода жилья, которые увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 1,5 раза. Темпы прироста ввода жилья по Приволжскому федеральному округу превышают среднероссийский показатель и составляют 170,6%. По приведенным регионам России ситуация неоднозначная, но в целом благоприятная – везде наблюдается увеличение темпов ввода жилья в эксплуатацию. Удмуртская Республика по темпам увеличения строительства жилья опережает средний показатель по Приволжскому федеральному округу и составляет 183,9%, но при этом в абсолютном значении находится далеко не на первом месте. Доля Удмуртской Республики в объемах ввода жилья в Приволжском федеральном округе в I квартале 2007 г. составляют всего 4,38%.

Отметим также, что в I квартале 2007 г. продолжался рост объемов индивидуального жилищного строительства. Населением за счет собственных и заемных средств введено 32,5 тыс. жилых домов общей площадью 4,7 млн кв. метров, что составило 150,7 % к I кварталу 2006 года. При этом доля индивидуального домостроения в общей площади завершенного строительством жилья составила: в России в целом - 49,1 % [73, стр.2].

2.2. ОЦЕНКА ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА И ВОЗМОЖНОЕ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

Прежде чем оценивать уровень развития рынка жилья и его влияния на развитие промышленного комплекса производства стройматериалов в регионах России предлагаем проанализировать состояние рынка недвижимости в зарубежных странах и меры государственного регулирования, применяемые на них, что позволит сформировать представление об общих мировых тенденциях в рассматриваемой отрасли экономики и об уровне развития регионального рынка жилья России в сравнении с другими странами.

В течение последних нескольких десятилетий наблюдаются различные тенденции колебания цен на жилую недвижимость в различных городских агломерациях мира, население которых превышает 10 млн. человек.

По данным агентства недвижимости Knight Frank на протяжении последних 30 лет элитная лондонская недвижимость дорожала примерно на £500 в сутки. Дом за £100 тыс., купленный в 1976 году, в 2006 году можно было продать за £3 млн. (около \$5,8 млн.) [45, стр.134]. При этом в период 2003-2006 гг. более половины покупок в элитном секторе лондонской недвижимости совершили иностранцы, большинство которых составляют россияне.

В целом средняя цена жилья в Лондоне составила на начало 2006 года примерно £283 тыс. (\$487 тыс.), а к концу года увеличилась на 8%.

Ряд аналитиков считают, что на рынке жилья в городах Великобритании спрос существенно опережает предложение и данный рынок еще далек от насыщения, поэтому прогнозируют, что цены на жилую недвижимость будут расти в течение длительного периода и к 2018 году

стоимость среднестатистической квартиры в Лондоне превысит £1 млн. [46, 47, 48].

В Японии, в которой находятся крупнейшая городская агломерация мира — Токио и город-десятиллионник Осака, наблюдается противоположная ситуация. В течение 70-80-х годов в указанных агломерациях цены на жилье постоянно росли, однако в 1991 году лопнул «пузырь» на рынке недвижимости, что в отраслевой терминологии означает, что после стабильного необоснованного повышения цен на недвижимость произошло резкое их снижение. В настоящий момент рыночная стоимость жилья, приобретенного по ипотечным кредитам, в указанных японских городах ниже остатка по ипотечному кредиту. По оценкам аналитиков японского представительства банка UBS, в общей сложности жилье жителей этих городов обесценилось с момента пика цен на \$589-884 млрд. [49, стр.17].

При этом, несмотря на финансовый крах инвесторов, вложивших свои средства в жилую недвижимость Японии, рынок недвижимости в 2006 году начинает возрождаться. Так в сентябре 2006 года министерство землепользования, инфраструктуры и транспорта Японии сообщило, что в трех крупнейших мегаполисах страны (Токио, Осака и Нагойя) впервые за последние 16 лет зафиксирован рост цен на землю, предназначенную под жилищное строительство [49, стр.17]. Практически каждый месяц минувшего года увеличивалось на десятые доли процента число квартир, продаваемых в Токио [45, стр.134].

Из предлагаемых к продаже квартир в японской столице покупается примерно три четверти. По данным японского Института экономики недвижимости, средняя цена квартиры в кондоминиуме в Токио составляла в сентябре ¥41,7 млн. (\$354 тыс.), что при среднем размере квартиры 76 кв.м. соответствует примерно \$4660 за 1 кв.м (цена квадратного метра за год выросла примерно на 6%) [50, стр.64]. В Осаке ситуация выглядела немного по-другому. Местные строители переключились на квартиры несколько

меньшего размера площади, чем раньше. Потому в Осаке наблюдается рост стоимости квадратного метра жилья на 7,4% за год [51].

Что касается стоимости земли под жилищную застройку, то в черте Большого Токио она примерно в 2,5 раза дешевле, чем на пике цен в 1991 году [50, стр.64].

Интересно также рассмотреть развитие рынка недвижимости в Мехико, столице Мексики, которая является финансовым центром Латинской Америки и по своим социально-экономическим особенностям во многом похожа на Москву — концентрацией финансовых потоков, высоким уровнем ВВП, зарплатами, которые втрое выше, чем в любом другом населенном пункте страны, а также ценами, которые находятся на уровне промышленно развитых стран.

В 1994 году Мексика перенесла экономический кризис. Однако отрасль жилищного строительства здесь не претерпела существенных изменений в результате экономического кризиса и начиная с 2001 года находится на подъеме, стимулируя рост и прочих отраслей экономики.

Последние шесть лет уверенный рост наблюдается и в секторе банковского кредитования Мексики, в том числе ипотечного. После кризиса ипотека практически исчезла как явление, ставки кредитования взлетели до 65% годовых. В настоящее время условия по ипотечному кредиту в Мехико выглядят примерно так: первый взнос — 5%, рассрочка на 15 лет под 15% годовых [52].

По примерным оценкам риэлтерских компаний, за 2005 год продажи жилья Мехико выросли на 23% при росте цен на жилье среднего класса на 9%. В 2004 году темпы ценового роста были куда выше — примерно 30% за год [53, стр.114]. Возможно, цены на жилье в Мехико могли вырасти и сильнее, если бы массовые беспорядки, возникшие после президентских выборов и длившиеся фактически весь август 2005 года, не парализовали на месяц рынок недвижимости.

В Южной Корее, где находится Сеул — третья по величине (после Токио и Мехико) городская агломерация мира. Весь прошлый год органы государственной власти Южной Кореи активно реализовывали государственную программу по борьбе с неконтролируемым ростом цен жилья в Сеуле и в целом по стране. При этом «неконтролируемым ростом цен» в Южной Корее считается повышение цены жилья примерно на 13% в год [45, стр.136].

Дело в том, что в 2003 году Южная Корея переживала резкий рост цен на рынке недвижимости. Тогда был принят пакет экономических мер, направленных на ликвидацию зарождающегося «пузыря», в том числе были введены громадные налоги на прибыль для владельцев двух и более домов (квартир), ограничения на размер ипотечного кредита, контроль за выдачей кредитов банками. Среди последних планов органов государственной власти Южной Кореи — строительство нового города-спутника, который будет связан с Сеулом скоростными дорогами.

Однако, все предпринятые меры по ограничению роста цен на жилую недвижимость оказались малоэффективными. В настоящее время в зависимости от престижности района новая квартира в Сеуле стоит в интервале от 2,8 до 5,8 млн вон (\$3000-6200) за 1 кв.м. [50, стр.64]. Аналитики опасаются, что в Южной Корее может случиться то, что произошло в Японии в 1991 году, когда произошел резкий обвал цен на жилую недвижимость [47].

В Соединенных Штатах находятся две крупные городские агломерации — Нью-Йорк и Лос-Анджелес.

Жилье в США делится на два основных класса — кондоминиумы и кооперативы (в зависимости от формы владения, соответственно личного или паевого). Еще в начале 2006 года американские СМИ [54, стр.6] сообщали, что благодаря мощному спросу на кондоминиумы класса «люкс» средняя цена квартиры в Нью-Йорке выросла в 2005 году на 28% - до \$1,2 млн.

Кондоминиумы среднего класса стоили в среднем \$1,5 млн, кооперативы — \$998 тыс.

Однако уже к концу 2005 года рост цен замедлился, а в 2006 году рынок жилья начал демонстрировать первые признаки приближающегося кризиса. Хотя по инерции продолжали расти цены (за полгода квадратный метр в престижных районах подорожал до \$12 033), однако увеличилось время экспозиции объектов недвижимости, сократились объемы продаж и увеличилось число непроданных объектов недвижимости. Снижение цен на жилье в третьем квартале 2006 года сгладило весь прирост первого полугодия. Особенно быстро дешевели наиболее дешевые квартиры в кооперативных домах (до 20-процентного снижения цены, по некоторым оценкам [55, стр.57]).

В Лос-Анджелесе в 2006 году объем продаж объектов жилой недвижимости был самым низким за последнее десятилетие. По оценкам американских риэлтеров, любой желающий купить жилье в Лос-Анджелесе со скидкой 15-20% от цены на начало 2006 года может сделать это практически моментально [55, стр.57]. Предложение жилья велико, сроки экспозиции тоже, и продавцы охотно идут на уступки покупателю.

Развивается в США и рынок ипотечного кредитования. Для привлечения потребителей кредитные учреждения постоянно смягчают условия ипотеки. Несколько лет назад в американской финансовой системе появились массовые кредиты класса subprime, предполагающие выдачу займов частным лицам с помощью системы self estimation (самооценки). По условиям такого кредита любой американец может прийти в понравившийся ему банк и попросить в кредит любую желаемую сумму, самостоятельно оценив свою платежеспособность. Банки с удовольствием выдают любую запрашиваемую сумму с небольшим условием: первые два года клиент будет платить за ипотеку 2-3% годовых (вот отсюда и миф о мизерных ставках по кредитам в США), а по прошествии льготного периода ставка банком пересматривается - в среднем до уровня Libor + 2-3% (Libor – это ставка

рефинансирования) [56]. В итоге часто случается, что когда приходит пора пересмотра ставок по ипотечным кредитам, большинство из заемщиков оказывается не в состоянии выполнять свои обязательства перед банкирами.

В результате на рынке ипотечного кредитования США растет кризис неплатежей, общий размер которых приближается к \$225 млрд [55,стр.57]. По данным исследования Friedman Billings Ramsey Group, за 2006 год около двух десятков ипотечных компаний были вынуждены отказаться от ведения бизнеса [56].

Надвигающийся кризис неплатежей на рынке ипотечного кредитования отрицательно сказывается на мировых индексах и вызвал волнения на мировых фондовых рынках. В марте 2007 года неплатежи на рынке ипотечного кредитования привели к резкому падению индекса Dow Jones на 242,66 пункта, или 1,97%, вплотную подойдя к отметке 12 тыс. пунктов. Мировые инвесторы тут же среагировали на падение ведущих американских фондовых индексов: так азиатские фондовые индексы снизились на 2-3%, а европейские индексы потеряли 1-2% [56].

В Индии, где находятся целых три городских агломерации с населением, превышающим 10 млн. человек,— Мумбаи (Бомбей), Дели и Каликат (Калькутта), цены на недвижимость растут чрезмерно быстро. В Дели и Мумбаи годовой рост составил, по разным оценкам, примерно 40-50% [45, стр.137]. При этом для подавляющего большинства местных жителей и старые цены были за гранью доступности. В Мумбаи, например, 54% населения живут в трущобах, а средний месячный доход местного жителя составляет \$150-300 [57].

Квартира в центре города Индии в начале года стоила в среднем около \$1200 за кв. м, подорожав к концу года примерно вдвое [50, стр.64]. В секторе «премиум» цены в два-три раза выше. Подобный разрыв между доходами и ценами на недвижимость вполне объясняет, почему трущоб не становится меньше. Правда, аналитики рынка недвижимости [47]

утверждают, что период быстрого роста цен заканчивается, так как они достигли максимума.

В настоящее время в Индии существуют государственные социальные программы строительства доступного жилья, но число нуждающихся в улучшении жилищных условий слишком велико, чтобы эти программы могли хоть сколько-нибудь серьезно изменить ситуацию.

Неоднозначная ситуация по динамике цен на жилую недвижимость наблюдается в Китае, где расположены Шанхай и Пекин.

В Пекине цены квартир в новостройках поднялись с октября 2005 по октябрь 2006 года на 10,7%, а в крупнейшем городе страны — Шанхае — средний уровень цен в новостройках упал за год на 0,6% [45, стр.139]. Нынешней стабилизации цен на жилье в Шанхае предшествовало их удвоение в период с 1999 по 2005 год.

Рынок недвижимости в крупнейшем городе Бразилии — Сан-Паулу слабо развит. По численности населения Сан-Паулу примерно равен Москве и Санкт-Петербургу вместе взятым. При этом число квартир и домов, продающихся в бразильском мегаполисе за месяц, составляет порядка 250, что близко к московскому ежедневному показателю [45, стр.140].

Цены, с точки зрения жителей некоторых других стран, могут только радовать — сумма большинства сделок не превышает 100 тыс. реалов (\$46 тыс.). Словом, местному сектору недвижимости есть куда расти [44]. Девелоперы и риэлтеры Сан-Паулу основную надежду возлагают на этнических японцев, едущих на заработки в Японию, и на развитие ипотечного кредитования для всех остальных. Пока же цены особо не растут, да и не падают тоже.

В Маниле, столице Филиппин, вся надежда продавцов тоже на тех, кто работал за рубежом, в данном случае в США. Средняя двухкомнатная квартира стоит \$75 тыс., что абсолютно несопоставимо с заработками тех, кто работает внутри страны [50, стр.64].

В Буэнос-Айресе, где экономика пережила кризис в 2001-2002 годах, основными покупателями недвижимости являются иностранцы. Основные тенденции местного рынка здесь таковы: растет объем нового строительства, растут цены, при этом падает объем продаж. Из-за нестабильности на рынке разброс цен очень велик — стоимость 1 кв.м. жилья может колебаться в зависимости от дома и района в интервале от \$800 до \$4000 [45, стр.140].

Отсутствует стабильная тенденция на рынке жилья в пакистанской столице Карачи. Известно, что цены на жилье в этом городе выросли на 300% в течение 2004-2005 годов, так что в наиболее престижных районах невозможно было купить дом на вторичном рынке стоимостью ниже \$100 тыс., а новостройки стоили втрое дороже [47]. При этом объективные причины для роста цен отсутствовали и в 2006 году цены упали на 15-20%.

При укреплении и развитии экономической ситуации в стране жилье начинается пользоваться все возрастающим спросом как у граждан этой страны, так и иностранцев. Однако рано или поздно цены достигают своего пика, превышая платежеспособность покупателей и тогда сначала возникнет скрытый кризис на рынке недвижимости, проявляющийся в увеличении срока экспозиции жилья, а затем происходит крах цен, называемый «лопнувшим пузырем».

Анализируя динамику роста цен на недвижимость на западном побережье США, Бертран Рене из парижского университета [56] сделал вывод, что цены достигли максимального уровня и можно ожидать начала снижения. На такой же стадии находятся в настоящее время цены на недвижимость и в большинстве других стран. В Мельбурне и Сиднее снижение цен на жилье уже началось [56].

Перейдем к рассмотрению таких показателей развития рынка недвижимости как обеспеченность населения жильем в кв.м. на человека или ежегодные темпы ввода нового жилья.

По оценкам экспертов [38] в среднем на одного россиянина в настоящее время приходится 19,5 кв.м. жилой площади. Для сравнения в

США данный показатель составляет более 60 кв.м. на человека, в Норвегии – 74 кв.м., в Великобритании – 62 кв.м., во Франции – 43 кв.м., в Германии – 50 кв.м. [58, стр.48]. При этом минимальный уровень обеспеченности населения жильем в количественном выражении, определенный социальными стандартами ООН, составляет 30 кв.м. на человека [59].

По объему введения нового жилья среди всех стран мира лидирует Китай. В Китае в наши дни выполняется не менее 30% всего объема капитального строительства мира, потребляется 40% производимого в мире бетона. На душу населения вводится ежегодно более 1 кв. м жилья, причем стоимость нового строительства составляет в среднем 200 долл. за 1 кв. м. В Москве для примера, выделяющейся успехами в жилищном строительстве по России, вводится в настоящее время 0,33 кв. м, а в Шанхае строят 25 млн. кв.м. в год, т.е. по 3 кв. м на одного жителя в год. В странах Европы стандартами социального развития также считается ежегодный ввод в эксплуатацию 1 кв.м. жилья на душу населения [59, стр.48].

Китайцы строят современные многоэтажные монолитные дома быстро, качественно и дешево. В Шанхайской инвестиционно-тендерной комиссии сосредоточены административные руководители и специалисты. В комнате, где заседает комиссия, две двери. В первую дверь входят инвесторы, объявляющие свой проект, и каждый член комиссии тут же в рабочем порядке рассматривает свою часть инвестпроекта. Вся процедура рассмотрения предложения занимает 1,5-2 часа, причем одновременно работа может идти с тремя инвесторами, по мере освобождения тех или иных профильных специалистов. На выходе в другую дверь инвестор получает отпечатанное заключение и распоряжение о начале строительства. В следующей комнате находятся представители банков, которые предлагают кредиты под залог разрешительных документов. Например, физические лица получают кредит на 25 лет под залог будущей квартиры [59].

Для характеристики доступности жилья часто используют так называемый «коэффициент доступности», представляющий собой частное от

деления принятой типовой средней стоимости квартиры общей площадью 54 кв. м, для среднестатистической семьи из трех человек на годовой доход этой семьи [58, стр.49]. Показатель доступности жилья - один из ключевых индикаторов, широко применяемых в мировой практике. В частности, он используется в межстрановых сравнениях в Программе ООН по развитию населенных пунктов.

Если например, квартира стоит 1800 тыс. руб., а годовой доход - 120 тыс. руб., коэффициент доступности составляет $1800/120$ (15 лет). Значение коэффициента доступности жилья в 2006 году составило в Нью-Йорке - 2,7, в Париже - 3, в Мельбурне - 3,6, в Лондоне - 4,7, Стокгольме - 6, Токио - 5,6, Амстердаме - 7,8, а в Москве коэффициент доступности составляет 5,5-6 [60, стр.52], т.е. примерно соответствует практике ряда развитых стран. Однако, в других городах России, в том числе Ижевске ситуация намного сложнее.

О серьезном отставании отрасли жилищного строительства в России от других стран свидетельствует также показатель доли затрат на жилищное строительство в валовом накоплении России (см. таблицу 2.8. [36, стр.19]).

ТАБЛИЦА 2.8.

**Удельный вес затрат на жилищное строительство в общем объеме
валового накопления основного капитала стран, в %**

Наименование стран	1995	2000	2001	2002	2003
Россия	22,8	11,6	11,1	13,7	13,2
Австрия	29,8	23,4	22,5	22,3	20,5
Великобритания	18,4	17	18	20,1	22,6
Германия	35,1	32	31,5	31,8	31,9
Греция	27,1	20,6	20,4	21	19,9
Дания	19	19,4	18	19,4	20,9
Ирландия	30,6	34,6	37,4	39,6	46,3
Испания	20,3	22,5	23	24,9	26,4
Италия	26,9	22,5	22,4	23,5	24,8
Канада	25,4	23,7	25,4	29	31,2
США	23,3	23	24,4	27	29
Финляндия	22	27,3	23,9	24,6	27,8
Франция	23,1	20,9	21,2	21,8	22,5
Швеция	9,4	10	11,3	12,9	14,1

В зарубежных странах уже накоплен существенный опыт государственной финансовой поддержки жилищного строительства. Сочетание, с одной стороны, высокой конкурентной среды, а с другой стороны, стабильно высокого спроса делают строительный бизнес привлекательной сферой вложения средств с быстрорастущими объемами производства. Видимо, в силу этих причин, в странах с развитой рыночной экономикой основной акцент при формировании систем государственной поддержки делается на стимулировании совокупного спроса. При этом государство поддерживает как систему контрактных сбережений, так и систему ипотечного кредитования.

В сфере контрактных сбережений поддержка государства чаще всего заключается в выплате разнообразных государственных премий вкладчикам при соблюдении определенных условий. Например, в Германии действует наиболее известная модель контрактных сбережений — строительные сберегательные кассы [36, стр.20]. Сегодня строительство каждого из трех из четырех единиц жилья финансируется с участием системы жилищных строительных сбережений. Источником ресурсов для целевых жилищных займов в стройсберкассе являются вклады граждан, плата заемщиков за пользование жилищным займом, а также государственная премия, которая выплачивается по контракту о строительных сбережениях, при условии, что вкладчик в течение года вложил на свой счет определенную сумму.

Сходный опыт существует во Франции, Чехии и Словакии [36, стр.20], где ежегодно выделяются бюджетные средства на выплату «премий» по счетам вкладчиков, стимулирующих граждан участвовать в системе долгосрочных целевых жилищных накоплений на условиях «ниже рыночных» ставок по депозитам. Основная проблема — необходимость постоянной бюджетной поддержки этой системы, по сути дела, направленной на компенсацию инфляции и повышение надежности и привлекательности долгосрочных жилищных депозитов для вкладчиков.

Конкретные особенности государственной финансовой поддержки ипотечного кредитования связаны со спецификой развития законодательства, организацией кредитно-финансовой системы различных стран, способами привлечения ресурсов в сферу жилищной ипотеки, национальными традициями и историей развития этого сектора экономики. Так, в Европе роль государства преимущественно состоит в жесткой регламентации и надзоре за деятельностью специализированных ипотечных кредитных организаций. Там, где получила распространение модель ипотечных банков (Германия, скандинавские страны), государством также был создан благоприятный режим размещения ипотечных облигаций в пенсионных фондах и страховых компаниях. Во Франции (до 1988г.) на этапе становления ипотечной системы государством предоставлялись бюджетные гарантии по ценным бумагам, привлекающим ресурсы на цели ипотечного кредитования [45, стр.139].

В США на этапе становления современной ипотечной системы (с 1930-х по конец 1960-х гг.) государство не только формировало законодательные основы функционирования системы, но и непосредственно создавало специализированные институты вторичного ипотечного рынка, такие как Федеральная национальная ипотечная ассоциация (Fannie Mae), которая с 1968 г. функционирует фактически как частная компания с небольшим государственным пакетом и Правительственная национальная ипотечная ассоциация (Government National Mortgage Association, GNMA или Ginnie Mae [59]) — государственная корпорация, созданная для управления ипотечными программами, которые не могли бы развиваться в частном секторе. Все эти организации наделены полномочиями покупать ипотечные кредиты на жилье и под государственную гарантию или государственное страхование, выпускать ценные бумаги, обеспеченные выкупленными ипотечными кредитами. В Канаде вот уже 50 лет активно действует созданная государством Канадская жилищная ипотечная корпорация,

которая предоставляет кредитным организациям услуги по страхованию кредитных рисков и гарантии по ценным ипотечным бумагам.

Достаточно широкое распространение получили и специализированные программы государственной финансовой поддержки — адресная финансовая помощь гражданам при приобретении жилья, которая является неотъемлемым элементом жилищно-социальной политики. Основными формами государственной поддержки здесь являются:

- предоставление гражданам целевых адресных субсидий на внесение первоначального взноса при получении ипотечного кредита;
- субсидирование процентной ставки по ипотечному кредитованию;
- применение более гибких правил ипотечного кредита;
- повышение доступности ипотечных кредитов путем установления гибких стандартов андеррайтинга;
- установление меньшего размера первоначального взноса;
- стимулирование банковских и кредитных организаций предоставлять кредиты семьям с невысокими доходами, если те соответствуют определенным требованиям, предъявляемым к уровню доходов семьи;
- страхование кредитных рисков при ипотечном кредитовании (в целях снижения цены ипотечного кредита, уменьшения первоначального взноса);
- создание специальных организаций, реализующих отдельные программы жилищного финансирования граждан с невысокими доходами.

В целом отметим, что именно государственная финансовая поддержка жилищного строительства и приобретения жилья стала одним из основных факторов экономического развития в США (новый курс Рузвельта), в Германии (послевоенные реформы Эрхарда), в Аргентине («план Ковальо»), в Чили (реформы Пиночета) [63, стр.141].

Теперь нам понятны основные тенденции развития рынка недвижимости в зарубежных странах. Рассмотрим более подробно развитие отрасли жилищного строительства в Удмуртской Республики в сопоставлении с другими регионами России.

2.3. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОТРАСЛЕВОЙ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РЕГИОНА

В промышленном комплексе Удмуртии за последние 10 - 15 лет произошли значительные структурные сдвиги. Однако изменения в структуре промышленного производства произошли не в результате быстрого роста некоторых отраслей промышленности (как при нормальном экономическом развитии), а за счет отраслей, в которых спад производства был изначально ниже среднего по промышленности. Изменение удельного веса отраслей в общем объеме промышленного производства приведено в таблице 2.9. [60].

ТАБЛИЦА 2.9.

Структура промышленного комплекса Удмуртии в 1985- 2003 годы, в %

Наименование отрасли	1985 год	1990 год	1995 год	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год
Промышленность всего, в т.ч.:	100	100	100	100	100	100	100
Электроэнергетика	1,8	1,5	13,0	6,1	7,7	8,7	9,0
Топливная промышленность	4,7	3,8	17,8	21,9	24,5	27,9	26,9
Черная металлургия	10,3	9,2	8,2	5,1	5,5	4,2	5,0
Химическая и нефтехимическая	0,8	0,8	0,6	0,6	0,8	0,8	0,8
Машиностроение и металлообработка	61,5	62,2	28,1	44,2	39,2	40,1	41,1
Лесная и деревообрабатывающая	4,6	4,6	3,8	2,5	3,0	2,6	2,7
Промышленность стройматериалов	1,4	1,4	3,0	2,1	2,9	2,3	1,9
Стекольная и фарфоро-фаянсовая	0,4	0,4	1,3	1,0	1,2	1,1	0,9
Легкая промышленность	4,3	4,1	1,2	0,8	0,8	0,6	0,5
Пищевая	6,6	6,9	10,8	8,1	9,8	8,9	8,8
Мукомольно-крупяная и комбикормовая	2,7	3,8	3,7	1,3	1,6	1,3	1,0
Медицинская	0	0	0	0	0,4	0,4	0,3
Полиграфическая	0,1	0,1	0,2	0,4	0,5	0,4	0,5

Согласно данным таблицы 2.9., последние годы характеризуются значительным увеличением доли топливно-энергетического комплекса в промышленной структуре (с 6,5% в 1985 году до 35,9% в 2003 году). Помимо

этого в течение анализируемого периода времени удельный вес в промышленном производстве увеличился у ряда отраслей: **промышленность стройматериалов** (в 1,4 раза), пищевая промышленность (в 1,3 раза), стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленность (в 2,3 раза). Наибольшее увеличение доли отрасли в общем объеме промышленной продукции произошло в топливной промышленности (в 5,7 раза), электроэнергетике (в 5 раз) и полиграфической промышленности (в 5 раз).

Наибольшее снижение удельного веса отрасли в структуре промышленного производства наблюдается в легкой промышленности - в 8,6 раз, в отрасли черной металлургии - в 2,1 раза, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности - в 2,7 раза, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности - в 1,7 раза, машиностроении и металлообработке - в 1,5 раза.

Таким образом, за последнее десятилетие в Удмуртии сформировалась структура экономики, характеризующаяся значительной долей ресурсных добывающих отраслей промышленности. Произошедшие структурные сдвиги не были результатом целенаправленной политики, но явились объективным следствием структурно-технологических дисбалансов, унаследованных от прошлого. По существу были реализованы текущие экономические конкурентные преимущества. Вместе с тем, объективный и естественный характер структурных сдвигов не означает, что они являются желательными и оптимальными с точки зрения долгосрочных интересов республики.

Вместе с тем, в экономике Удмуртии есть отрасли, потенциально конкурентоспособные как на внутреннем, так и на мировых рынках. Реализации конкурентных преимуществ этих отраслей (наличие незагруженных мощностей, квалифицированных кадров, научно-технических заделов и т.п.) препятствуют как неразвитость рыночных механизмов и институтов, так и сложившиеся условия в этих отраслях, неблагоприятные для модернизации производственной базы и повышения эффективности.

Основу промышленного комплекса Удмуртии составляют более 360 крупных и средних предприятий, на которых производится около 90% промышленной продукции региона. Общее количество организаций промышленного комплекса республики составляет 3956 единиц [60].

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятий промышленности Удмуртии составляет более 73 млрд. рублей. Из них около 90% сосредоточены в четырех отраслях: машиностроительной - 21%, топливной промышленности - 46%, электроэнергетике - 17%, черной металлургии - 4%. Наиболее высокие показатели фондовооруженности - в топливной промышленности и электроэнергетике [61, стр.12]. По показателям фондоотдачи наиболее высокие показатели лесной, пищевой и химической промышленности.

Производственная база промышленности характеризуется значительной степенью износа основных промышленно-производственных фондов, составляющей более 50%. Наиболее высокой степени износа подвержены сооружения (более 60%), машины и оборудование (около 55%), производственный и хозяйственный инвентарь (около 60%) [60].

В результате снижения объемов промышленного производства с 90-х годов загрузка производственных мощностей в промышленности резко снизилась. Однако имеющиеся свободные производственные мощности не позволяют значительно увеличить объемы производства. Большая их часть не может в полной мере рассматриваться в качестве резервной из-за несоответствия структуре спроса, наличия устаревших технологий, высокого уровня износа основных производственных фондов.

Промышленное производство Удмуртской Республики характеризуется значительной ресурсоемкостью. В структуре затрат на производство в 2002 году материальные затраты составляют более 54,3%, в то время как доля затрат на оплату труда - всего 15,6% [69, стр.131].

Финансовое положение промышленных предприятий остается

сложным. Более половины предприятий промышленности Удмуртии убыточны. По итогам 2003 года доля убыточных предприятий промышленности составила 47,9%, превышает аналогичный показатель в целом по республике (49,4% и 48,6% соответственно) и по промышленности в Российской Федерации (45%) [60].

Отрасль строительных материалов признана в Удмуртии приоритетной отраслью для обеспечения развития промышленного комплекса республики (Распоряжение Правительства Удмуртской Республики от 6 сентября 2004 года №911-р «О приоритетах развития промышленности Удмуртской Республики на период до 2015 года»). Как показывают данные таблицы 2.9. удельный вес отрасли производства стройматериалов в настоящее время занимает около 2% от всего промышленного комплекса республики, а в 1995 и 2001 годы удельный вес приблизился к 3%.

Для отрасли характерен высокий уровень налоговых поступлений (20 копеек на 1 рубль произведенной продукции). Финансовые показатели отрасли ниже нормативных значений, доля убыточных предприятий составляет 52% (больше, чем в среднем по промышленности). В 2002 году рентабельность производства в отрасли составила 2,3% при средней по промышленности республики 19,8% [60].

Возможности развития отрасли связаны с увеличением объемов капитального строительства в республике и решением важнейшей социальной задачи по обеспечению населения качественным и доступным жильем. Деятельность отрасли направлена на обеспечение потребностей строительства в качественных, экологически чистых, современных видах продукции и материалов.

Состояние рынка недвижимости Удмуртской Республики в настоящее время аналогично ситуации в целом по России и характеризуется явно недостаточными объемами строительства жилья, галопирующей инфляцией на рынке жилой недвижимости, а также наращиванию объемов отложенного спроса, складывающегося из спроса на жилье граждан, желающих улучшить

свои жилищные условия, но не имеющих в текущий момент такой возможности.

В течение последних лет в Удмуртии жилье становилось более комфортным, но по стоимости все более и более становилось недоступным.

Динамика цен на жилье в городе Ижевске представлена на рисунке 2.5.

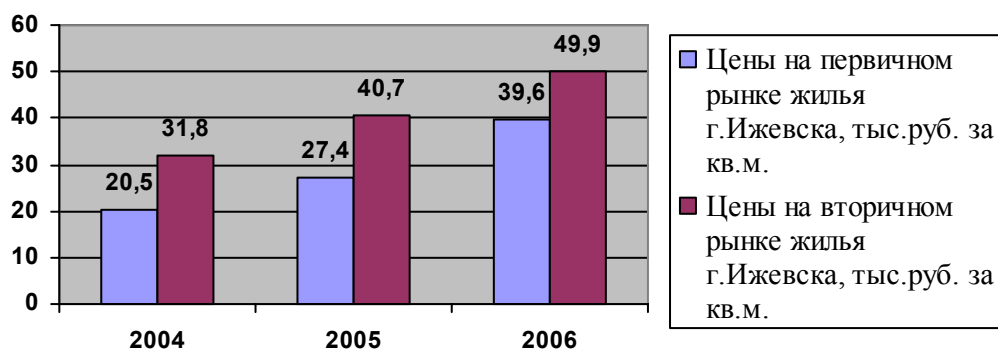


Рис 2.5. Динамика цен на жилье в г. Ижевске в 2004 -2006 гг. [75, стр.1].

Таким образом, в 2006 году средняя цена на жилье в городе Ижевске составила 39,6 тыс.руб. за кв.м. на первичном рынке жилья и 49,9 тыс.руб. за кв.м. – на вторичном. Для сравнения укажем, что в среднем по России цены на жилье составили в 2006 году 36,2 тыс.руб. за кв.м. на первичном рынке жилья и 36,6 тыс.руб. за кв.м. – на вторичном [75, стр.1].

Получается, что стоимость жилья в городе Ижевске превышает среднее по России значение на 9% на первичном рынке жилья, а на вторичном рынке жилья – на 36%. Это очень высокие показатели. По уровню цен на жилье город Ижевск обогнал ряд городов с гораздо большей численностью населения (например, Казань, Пермь).

Еще год назад средняя стоимость квадратного метра жилья в г.Ижевске составляла 30,2 тыс.руб. В течение 2006 года рост цен на жилье на вторичном рынке недвижимости составил 70%. В целом, за прошедшие три года стоимость жилья выросла в 3,5 раза [75, стр.6].

Причин для повышения цен на жилье в городе Ижевске много, но,

прежде всего, сказывается отставание предложения жилья от спроса. В середине 90-х объемы строительства в Ижевске снизились до 48,0 тыс.кв.м. в год [77, стр.2]. И в настоящее время, несмотря на постоянное наращивание объемов финансирования строительства (см. рисунок 2.6.), темпы строительства жилья в Удмуртской Республике недостаточны (табл. 2.10.).

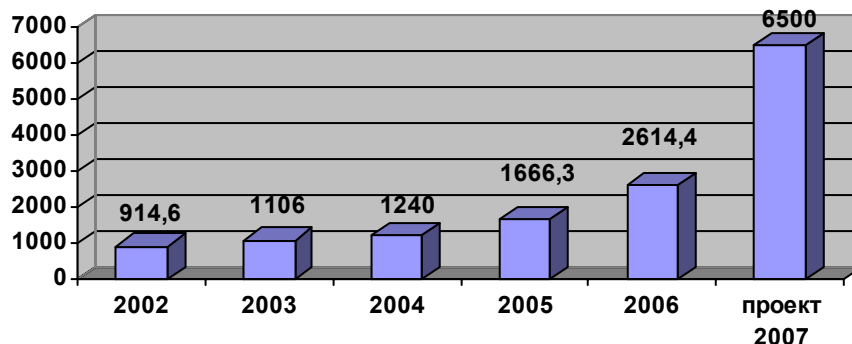


Рис. 2.6. Размеры финансирования из консолидированного бюджета капитального строительства в Удмуртской Республике, тыс.руб. [75, стр.3]

В 2006 году, по оценкам главного архитектора г.Ижевска В.Некрасова, фактический ввод жилья в эксплуатацию составил 182,0 кв.м. [76, стр.2].

Получается, что в 2006 году на каждого жителя г.Ижевска было построено дополнительно 0,275 кв.м. жилья. В среднем по России в настоящее время строится всего лишь 0,35 кв.м. на человека, а в странах Евросоюза установлена норма ежегодного ввода в эксплуатацию 1,0 кв.м. жилья на человека [55, стр.48].

ТАБЛИЦА 2.10.

Ввод жилья в городах и районах Удмуртии в 2006 году [75, стр.2]

Наименование города (района) УР	Объемы ввода жилья в 2006 году, тыс.кв.м.
город Ижевск	182
город Сарапул	19
город Воткинск	17
город Можга	16
город Глазов	16
Завьяловский район	40
Малопургинский район	14

Для столицы Удмуртской Республики сопутствующей проблемой является также ориентированность застройщиков на строительство «элитного» жилья, а не на социальное жилье. В настоящее время в г.Ижевске действуют около 40 площадок по строительству жилья. Однако, большинство из предлагаемых квартир в новостройках проектируются большими по общей площади. Например, общая площадь 4-хкомнатной квартиры в 467 серии составляет 68 кв.м., в строящихся домах такую общую площадь проектируют для 2-хкомнатных квартир. Если учесть высокую стоимость одного квадратного метра жилья и большую площадь квартир, то общая стоимость квартиры получается неприемлемой для подавляющего большинства жителей Удмуртии.

Тенденции развития рынка жилья Ижевска, оформившиеся в первые месяцы 2007 года, показали, что на вторичном рынке по-прежнему наблюдается стабилизация средних цен предложения, тогда как на квартиры в новостройках рост цен сохраняется. На вторичном рынке жилья Ижевска рост цен, фактически, остановился: средняя цена предложения 1 кв.м. составила в марте 2007 года 51,8 тыс. руб. [78, стр.8]. Еженедельное снижение цен, которое имело место на протяжении второй половины марта 2007 года, не является статистически значимым, однако, по сравнению с первой неделей месяца, в последнюю цены предложения жилья сократились на 1,2%, составив 51,5 тыс. рублей за кв.м. [78, стр.8].

Результаты мониторинга рынка жилья Ижевска в марте-апреле 2007 года свидетельствуют о том, что корректировка цен предложения, имевшая место в феврале месяце, в первую очередь коснулась жилья, переоцененного ранее вследствие ажиотажного спроса, главным образом, квартир небольших размеров в наименее популярных районах города. Этот вывод подтвержден результатами анализа динамики изменения средних цен предложения жилья различного качества.

Так, в рассматриваемом периоде очевидной стала тенденция снижения цен предложения жилья невысокого качества, к которому могут быть отнесены квартиры в малоэтажных кирпичных домах старой постройки, а также так называемые «малосемейки» и «гостинки». В среднем, жилье этих типов в марте 2007 года предлагалось к продаже по цене, на 3-4,5% меньшей, нежели месяцем ранее [78, стр.8]. Снижение цен в этом сегменте вторичного рынка можно признать вполне закономерным.

Практически на прежнем уровне сохранились в марте-апреле 2007 года средние цены предложения квартир в домах самых распространенных в Ижевске типов - кирпичных и панельных «хрущевках», 9-тиэтажных панельных домах 467 серии, а также в домах «улучшенной» планировки - 83 и 85 серий. В рассматриваемом периоде средние цены предложения жилья этих типов находились в интервале от 48,6 до 53,8 тыс. рублей за квадрат [78, стр.8].

Наконец, категорию вторичного жилья, цены предложения которого в марте 2007 года продолжали расти, образуют квартиры в домах современной постройки, выполненных по нестандартным или индивидуальным проектам. В целом, жилье этого типа с февраля подорожало на 2,2% и в последнем месяце первого квартала 2007 г. предлагалось к продаже по средней цене 51,5 тыс. рублей за 1 кв.м. [78, стр.8].

Таким образом, результаты мониторинга вторичного рынка жилья Ижевска свидетельствуют о том, что, несмотря на определенную стабилизацию средних цен предложения квартир по городу в целом, в различных сегментах рынка изменения носят неодинаковый характер. Проведенный анализ позволяет сделать прогноз, что сохранится тенденция по снижению цен в отношении квартир небольшой площади, расположенных в отдаленных районах, а также квартир невысокой степени комфорта. В то же время рост цен на квартиры больших размеров в современных домах улучшенной планировки, находящихся в престижных районах города, будет продолжаться.

На первичном рынке жилья Ижевска ситуация несколько отличается от той, которая сложилась в сегменте вторичного жилья. Средняя цена предложения квартир в новостройках в марте 2007 года составила 44,6 тыс. рублей за квадрат, что на 8% превышает февральский показатель [79, стр.12]. Во многом, такое удорожание обусловлено выставлением в рассматриваемом периоде на продажу большого количества площадей так называемого «премиум-класса», цена предложения которых существенно превышает средние показатели рынка. Вместе с тем средние удельные цены предложения жилья в большей части объектов первичного рынка, располагающих в марте квартирами к продаже, по сравнению с предыдущим периодом изменились незначительно либо остались без изменений.

На первичном рынке жилья Ижевска наблюдается снижение средних цен предложения, однако изменения происходят в основном за счет вновь выставляемых на продажу объектов. Так, в начале апреля 2007 года компания «АСПЭК-Домстрой» приступила к реализации квартир в строящемся комплексе «Восток-1», средняя цена которых существенно ниже среднерыночных показателей за счет расположения в одном из наиболее отдаленных от центра районов города. Поскольку совокупная площадь квартир в нем достаточно велика, произошло снижение средней цены предложения квартир в новостройках по городу в целом: в апреле 2007 года она составила чуть менее 42 тысяч рублей за 1 кв.м. [80, стр.11]. Вместе с тем средние цены предложения жилья в большей части объектов, реализуемых на рынке не первый месяц, в апреле остались без изменений.

По-прежнему по наиболее высоким ценам на первичном рынке предлагаются к продаже квартиры в домах, уже сданных в эксплуатацию: в них в прошедшем месяце средняя цена 1 кв.м составила 51,1 тысячи рублей. Средняя цена квартир в домах, находящихся на ранних стадиях строительства, является наименее высокой — от 38 тысяч рублей за 1 кв.м. Исключение составляют объекты, образующие категорию элитного жилья:

вне зависимости от стадии строительства, их цена не опускается ниже 60 тысяч рублей за квадрат [80, стр.11].

При этом отметим, что пик развития рынка жилой недвижимости в Удмуртской Республике приходится в основном на города Удмуртии и крупные населенные пункты, особенно близлежащие к Ижевску. В сельских районах Удмуртской Республики наблюдается ситуация, характерная в целом для большинства регионов России и обусловленная урбанизацией, когда сельское население оставляет сельские поселения и перебирается в города.

Например, в селе Старые Зятцы Якшур-Бодьинского района Удмуртской Республики, который соединен с другими населенными пунктами грунтовой дорогой, в связи с чем до него невозможно добраться во время осенней и весенней распутицы, множество жилых домов брошены. Поэтому, хотя рыночную стоимость таких жилых домов оценивают в 20-30 тыс.руб., но в связи с отсутствием спроса на жилье, дома остаются не востребованы и хозяева, переезжая в более крупные населенные пункты, бросают их. Аналогичная ситуация наблюдается во многих сельских населенных пунктах Удмуртии.

В свое время в бюджете республики была статья, позволяющая направлять 1% от кассового исполнения бюджета по отраслям социально-культурной сферы на приобретение жилья для сотрудников. Средства распределялись путем предоставления безвозмездных субсидий на жилье. Положение это на настоящий момент не отменено, но такая статья с 1999 года в республиканском бюджете не прописывается. Однако, активно продвигается идея Президента и Правительства УР об отчислении предприятиями республики 1% от оборота на долевое участие в строительстве жилья для своих работников [81, стр.4]. Естественно, возникли сложности при доведении данной директивы до руководителей частных организаций. Безотказно воздействовать можно только на руководителей унитарных предприятий, поскольку все имущество у них государственное. В примерном Уставе государственного унитарного

предприятия Удмуртской Республики, утвержденном Правительством УР установлено, что до 10% от оставшейся в распоряжении предприятия чистой прибыли используется на приобретение и строительство жилья для сотрудников, нуждающихся в улучшении жилищных условий. Хотя не оговариваются условия, на которых такое жилье будет предоставляться работникам. Указанные преференции были провозглашены, но сведения о том, сколько человек смогли ими воспользоваться нигде не опубликованы.

Учитывая вышеизложенное, подытожим, что в настоящее время в крупных населенных пунктах Удмуртии (прежде всего, в Ижевске) спрос на жилье значительно превышает предложение, что приводит к спекулятивному росту цен и снижению доступности недвижимости.

Органы государственной власти республики предпринимают ряд мер по гармонизации рынка жилья в Удмуртии, прежде всего, за счет решения задач наращивания объемов жилищного строительства, оптимизации условий ипотечного кредитования, а также путем активизации работы с предприятиями и организациями по увеличению средств, направляемых ими на строительство жилья для своих работников. Однако, в целом в городах Удмуртии рыночная стоимость одного квадратного метра жилья остается на достаточно высоком уровне, что не обеспечивает его доступность для большинства населения республики.

Причин для повышения цен на жилье в городе Ижевске несколько. Прежде всего, сказывается *отставание предложения жилья от спроса*.

Несмотря на активное увеличение темпов жилищного строительства в Удмуртской Республике, они попрежнему не достаточны, чтобы удовлетворить весь объем спроса на жилье.

Приведенные показатели еще раз доказывают, что до полного решения проблемы обеспечения жильем населения региона еще далеко, поэтому совершенствование государственного регулирования регионального рынка жилья весьма актуально.

2.3.1. Факторы, стимулирующие спрос на рынке жилья

Отметим, что помимо *потребительского спроса* на рынке жилья существует еще *спрос инвестиционный*, который еще более усиливает разницу между спросом и предложением, что в итоге приводит к росту цен. В России в целом, и в Удмуртии в том числе, в связи с нестабильностью ситуации на валютном рынке значительная часть инвестиционного капитала была направлена на покупку жилой недвижимости как более надежный способ вложения средств.

Усугубляет ситуацию существенного преобладания спроса на жилье над его предложением ***рост доходов населения*** при доступности долгосрочного кредитования (ипотеки). Стабилизация экономики и увеличение ВВП приводит к росту реальных доходов населения и к увеличению платежеспособного спроса на жилье.

По итогам 2005 года среднемесячная заработная плата населения г.Ижевска выросла более чем на 25% по сравнению с уровнем 2004 года и составила 7887,5 руб. В 2006 году этот показатель увеличился до 8598,6 руб, т.е. на 19,9% по сравнению с прошлым годом. При этом, по оценкам ряда экспертов, темп роста среднемесячной заработной платы населения опережает почти в два раза темп роста потребительских цен [87, стр.7].

В связи с тем, что предложение нового жилья на рынке недвижимости недостаточно, существенный объем ипотечных кредитов (более 85% [88, стр.8]) был реализован на вторичном рынке, что тоже спровоцировало рост цен на жилье. Таким образом, в качестве еще одной из важнейших причин роста цен является ***увеличение ипотечного кредитования***.

В данном случае мы сталкиваемся с «оборотной» стороной осуществления программы «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Так как в рамках данной программы стимулируется ипотечное кредитование для обеспечения спроса на жилье, а спрос в свою очередь в геометрической прогрессии подогревает рост цен на жилье.

В течение 2005 года суммарный объем ипотечного кредитования граждан в Удмуртской Республике составил 872 млн.руб., а в 2006 году - 4854 млн.руб. [89, стр.26], а в целом по России – более 260 млрд.руб. [90, стр.2]. По данным Минстроя Удмуртии в 2006 году услугами ипотечного кредитования воспользовались 8072 семей [89, стр.26]. В 2007 году ожидается дальнейшее увеличение ипотечного кредитования.

Тем не менее, несмотря на успешное развитие ипотечного кредитования, на рынке жилья оно сыграло и негативную роль. Выход на рынок недвижимости «длинных» денег (т.е. долгосрочного кредитования) должно было, как предполагалось Программой «Жилище», сопровождаться пропорциональным увеличением объемов жилищного строительства для достижения баланса спроса и предложения. Однако этого не произошло. Банки неохотно кредитуют стройку, предпочитая ограничить свои риски. Основная доля кредитных средств направлена на приобретение жилья на вторичном рынке. Так на строительство нового жилья в республике ориентировочно направлено всего 690 млн. руб., что составляет 14% от общей суммы кредитных средств [90, стр.33].

В результате увеличения доступности средств ипотечного кредитования был спровоцирован рост цен на жилье стоимость жилья на вторичном рынке увеличилась больше чем в 2 раза. Такая ситуация сложилась не только в Удмуртии, но и по всей России.

В период гиперинфляции на рынке жилья существовала ситуация, когда число обращений за ипотечным кредитом и одобренных банком заявок стремительно росло, но при этом до 70% кредитов оставалось не востребованными заемщиками [93, стр.2]. Причина была в том, что за время рассмотрения банком заявки на кредит стоимость квартиры увеличивалась в 10% и более, и в результате первоначальный бюджет сделки приходилось пересматривать. При этом срок, на который продавцы соглашались не повышать стоимость составляет несколько дней, а срок рассмотрения заявки на ипотечный кредит банками составляет, как правило, около месяца. В итоге

рост цен угрожал спадом рынку банковского кредитования.

Сочетание роста доходов населения и развития ипотечного кредитования существенно усугубили превышение спроса на рынке жилья над его предложением. При этом размах данных последствий мог быть намного масштабнее, так как, по оценкам экспертов, только 9% населения участвовали в этом, имея доходы достаточные для приобретения жилья за счет собственных сбережений или уровень дохода, делающий доступным ипотечный кредит [43, стр.182].

Ипотечное кредитование становится возможным и реальным источником финансирования при доходах семьи начиная примерно с 15 тыс. руб. в месяц. При ставке в 15% годовых и сроке кредитования в 20 лет ежемесячный взнос составит 5250 руб. и сумма кредита 378 тыс. руб. С учетом того, что сумма кредита не может превышать 70% стоимости жилого помещения, семья должна накопить первоначальный взнос 162 тыс. руб. и сможет приобрести квартиру стоимостью 540 тыс. руб. Найти даже однокомнатную квартиру в г. Ижевске за такие деньги невозможно. С учетом стоимости однокомнатной квартиры около 1800 тыс. руб., для ее приобретения потребуется накопить около 180 - 540 тыс.руб. и получить кредит на 20 лет на оставшуюся сумму. При этом ежемесячные взносы семьи превысят 9-15 тыс. руб.

Таким образом, несмотря на рост доходов населения и развитие ипотечного кредитования, основная доля населения, по прежнему, находится за пределами платежеспособного спроса и может позволить себе только улучшение жилищных условий за счет существующего жилья. Такое положение дел означает, что реальный спрос намного выше официального спроса на региональных рынках жилья. Люди, чей доход не позволяет купить квартиру за счет собственных средств или взять ипотечный кредит, не оставляют свою потребность, а выжидают более благоприятного момента для покупки, т.е. формируют отложенный спрос.

2.3.2. Факторы, сдерживающие предложение на рынке жилья

Основной причиной сложившейся неблагоприятной обстановке на региональном рынке жилья объективно считают отставание предложения от спроса на жилье. Почему же, несмотря на сверхприбыли строительных компаний, в Удмуртии сфера жилищного строительства недостаточно развита и не успевает обеспечивать имеющийся спрос? Для ответа на этот вопрос рассмотрим факторы, которые сдерживают предложение на рынке жилья, т.е. факторы, которые препятствуют широкомасштабному массовому жилищному строительству в регионе.

Как показывают данные анализа структуры типовой сметы затрат на строительство 1 кв.м. жилья массового спроса (см. таблицу 1.1. на стр.14) основную долю затрат в себестоимости строительства жилья составляют затраты на строительные материалы (55-68%), затраты на оформление прав на земельный участок для строительства (11-14%), затраты на сооружение объектов инфраструктуры (12,5- 15%) и платежи различным согласующим инстанциям (6-8%). Именно в данных элементах себестоимости строительства жилья любые изменения с катализирующим эффектом отражаются либо на увеличении цены «нового» жилья, либо на снижении объемов строительства.

Прежде всего, следует отметить **рост цен на строительные материалы**, изделия и конструкции, зачастую опережающий рост цен в других отраслях и на потребительском рынке. В 2006 году строительные материалы подорожали на 30–40%, некоторые – на 50–60%. [95, стр.14]. За первое полугодие 2007 года цена основных строительных материалов также существенно увеличилась: на 15–20% подорожал металл, на 15–18% – кирпич, на 9% – железобетон и т.д. Прогноз на конец года - увеличение средних цен на стройматериалы составит минимум 50%. [95, стр.14].

Кроме того, на рынке строительных материалов происходит и монопольное повышение цен на цемент, металлопрокат, нерудные

материалы. К примеру, Федеральной антимонопольной службой (ФАС) России было возбуждено дело в отношении холдинга «Евроцемент групп» по фактам установления монопольных цен на цемент [93]. Если растет в цене металл и цемент, то автоматически растет и себестоимость железобетона.

Между тем высокая стоимость металла, чья доля в себестоимости жилья уже достигла 15% [96, стр.25], объясняется не монополизмом, а дефицитом. Несмотря на ежегодное увеличение его производства, дефицит проката, применяемого в строительстве, обостряется. Металлургическим гигантам невыгодно выпускать продукцию для строительного рынка, они с гораздо большей охотой работают на экспорт: на мировом рынке спрос на российский металл велик.

По причине господства монолитных технологий в строительстве растет потребность в основном компоненте – бетоне, для производства которого необходимы песок, щебень и цемент. По оценкам ряда строительных компаний Удмуртии и других регионов наблюдается на рынке нехватка бетона, которая компенсируется за счет поставок из других регионов или стран ближнего зарубежья, в том числе из Белоруссии, где качество цемента хуже российского. Сегодня обсуждается возможность поставки цемента из Китая. Он дешевле российского, но о качестве пока ничего не известно.

Аналогично в регионах России наблюдается дефицит в щебне. Уже в 2006 году дефицит щебня составил 2 млн. кубометров. По прогнозам, объемы потребления будут расти примерно на 10% в год и в 2010 году достигнут 10 млн кубометров. При этом станут расти и цены [96, стр.26].

Более спокойная ситуация – на рынке песка. Группа ЛСР занимает там монопольное положение (более 50% рынка), что, однако, не влияет на рост цен в этом сегменте. В компании боятся не антимонопольной службы, а конкуренции: бизнес по добыче песка незатейлив, основная трудность состоит в получении лицензии, поэтому перебить цены монополиста способна почти любая компания, которая выйдет на этот рынок.

Ряд специалистов объясняют быстрое подорожание ключевых

стройматериалов и высокие цены на них не монополизмом, а дефицитом и конъюнктурной накруткой на конечную цену жилья. В пользу этой версии свидетельствует резкое увеличение темпов роста цен на стройматериалы в прошлом году, когда стоимость жилья сильно увеличилась, и производители стройматериалов, желая получить часть сверхприбылей строительных компаний и риелторов, также подняли цены на стройматериалы.

В Удмуртской Республике наблюдаются те же проблемы – рост цен на стройматериалов, вызванное их дефицитом и иными причинами. Вместе с увеличением объемов жилищного строительства, растет и потребность в строительных материалах. Производство строительных материалов в Удмуртии также наращивает свои темпы – в 2006 году темп роста объема производства стройматериалов составил 112% [97, стр.3].

Одной из причин роста себестоимости жилья является также тот факт, что в Удмуртии незаслуженно забыто панельное строительство – наиболее дешевый способ строительства. В Ижевске в настоящее время преобладает каркасно-монолитное домостроение, обеспечивающее гибкость планировочных решений, и кирпичная застройка. Однако, в республике существуют большие мощности панельного строительства, позволившие в свое время построить практически все микрорайоны столицы республики.

Актуален для Удмуртии вопрос дефицита ряда стройматериалов. В частности, в республике в настоящее время цемент не производится, так как цементное производство очень устарело и требует реконструкции. Поэтому за первое полугодие 2007 года рост цен на цемент в Удмуртии составил 100% [97, стр.3].

Также некоторые строительные организации, производящие жилищное строительство в г.Ижевске в настоящее время, ведут неэффективную с точки зрения себестоимости строительства политику при закупке материалов. Например, строительная компания, производящая застройку микрорайона на улице Ильфата Закирова г.Ижевска, пришедшая в Удмуртию из Республики

Татарстан, осуществляет строительство с применением строительных материалов, поставляемых из Набережных Челнов Республики Татарстан, игнорируя высокоразвитую в Удмуртии отрасль производства строительных материалов: высококачественного кирпича и иных материалов. Затраты на транспортировку импортируемых из других регионов строительных материалов в итоге увеличивают общую стоимость строительства.

Одним из основных факторов, препятствующих наращиванию объемов строительства жилья, является *недостаточное количество земельных участков, подготовленных для жилищного и комплексного строительства*. В настоящее время осваиваются преимущественно земельные участки, полученные застройщиками еще до введения процедуры аукционов.

Современным земельным законодательством установлено, что земельные участки предоставляются для строительства многоквартирных жилых домов исключительно на торгах с проведением аукционов. При этом несмотря на то, что органы государственной власти и местного самоуправления единодушно называют жилищный вопрос одной из насущных проблем социального развития, доходы от предоставления земельных участков под жилищное строительство ежегодно утверждаются как одна из основных бюджетообразующих статей бюджетов всех уровней.

В соответствии с нововведениями законодательства, призванными защитить права участников долевого строительства, предоставляться под жилищное строительство могут только земельные участки, границы которых определены на местности (т.е. проведены землеустроительные работы по межеванию земельных участков) и поставленные на кадастровый учет.

Таким образом, органы местного самоуправления для целей предоставления земельных участков под жилищное строительство сначала должны понести затраты на освоение земельного участка и постановку его на кадастровый учет. Данная процедура, помимо финансовых затрат из местных бюджетов, требует длительную цепочку различных согласований с

различными органами власти и организациями.

По причине длительности и затратности процедуры формирования и утверждения границ земельных участков ограничивается развитие рынка жилья в Завьяловском районе Удмуртии, который по своему местоположению располагается в пригороде Ижевска и имеет большие перспективы по развитию коттеджной застройки (индивидуального жилищного строительства). По данным главы МО «Завьяловский район» Удмуртской Республики Баталовой Г.В., в 2006 году гражданам для индивидуального жилищного строительства было предоставлено 1500 земельных участков, однако не рассмотренными из-за ограничения технических возможностей остались 3200 заявлений граждан на приобретение земельных участков для жилищного строительства [75].

В дополнение отметим, что дополнительный вклад в рост цен на строящееся жилье и дополнительные административные барьеры для освоения новых территорий чинит практика предоставления земельных участков под строительство исключительно на торгах (конкурсах и аукционах). Местные органы власти, стремясь изыскать дополнительные источники пополнения бюджета, предоставляют земельные участки под жилищное строительство на аукционах, где победителем является участник, предложивший наибольшую цену. В условиях дефицита земельных участков для жилищного строительства застройщики устраивают на аукционах жесткую конкурентную борьбу и в результате взвинчивают цены до неразумных пределов, что сразу увеличивает размер одной из статей себестоимости строительства.

Например, в декабре 2006 года состоялся аукцион по предоставлению права аренды земельного участка на ул.Союзной города Ижевска под жилищное строительство. Победителем аукциона стало ОАО «АСПЭК-Домстрой», заплатившее за право строительства на этом земельном участке более 90,0 млн.руб.; при этом застройщик за весь период строительства (3-5 лет) должен будет ежегодно уплачивать в бюджет арендную плату за землю в

размере 2,97 млн.руб.[100].

Приведенный пример является скорее исключением из общего правила, когда удмуртские строительные компании при проведении аукционов на предоставление земельных участков оказываются не в состоянии конкурировать с более финансово обеспеченными компаниями, пришедшими из других регионов. Так в период 2004-2006 гг. активное строительство в городе Ижевске осуществляли строительные компании Республики Татарстан ОАО «Химстрой», ОАО «Строим вместе» и ряд других. Данные организации нанимали в Удмуртской Республике только строительных рабочих, а руководящие должности и ставки ИТР занимали жители Республики Татарстан. Кроме того, данные организации закупали строительные материалы в г.Нижнекамске Республики Татарстан, что не способствовало развитию строительной отрасли Удмуртской Республики, а также транспортные расходы дополнительно повышали себестоимость строительства квадратного метра жилья.

В других регионах России наблюдается аналогичная ситуация с поправкой на то, что преобладающее положение в сфере строительства жилья занимают столичные застройщики. Так аукционы по предоставлению права осуществлять комплексное освоение в Нижнем Новгороде, Самаре и Саратове выиграла московская компания ГК «Пересвет-Групп» [100, стр.28].

Выступая в качестве заказчика и генподрядчика масштабного строительства, московские компании привлекают местные строительные компании на субподряд, доверяя им отдельные участки работ.

По указанной причине ФГУП «УССТ-8», зарегистрированный на территории Удмуртской Республики, в связи с отсутствием средств на приобретение земельных участков, в течение последних нескольких лет выступало в качестве субподрядной организации на строительных площадках других организаций и не использовало полностью свои производственные мощности.

Самых региональных строителей роль подрядчиков в реализации

крупных проектов не устраивает. Чтобы противостоять столичным инвесторам на областных тендерах и привлекать банковские кредиты, в ряде регионов строительные компании начали кооперироваться. Так, недавно было объявлено о создании Нижегородского строительного консорциума (НСК), куда вошли пять крупных строительных компаний Нижнего Новгорода («Нижегородстрой», «Выбор», ДСК № 2, «Заволжстрой» и «Волгожилстрой-НН») [100, стр.29]. Учредители НСК рассчитывают, что вместе им удастся реализовать крупные проекты комплексной застройки.

Однако, кроме затрат по приобретению участка под комплексное освоение территорий, от застройщиков еще требуется многомиллионный бюджет строительства для реализации крупномасштабных проектов. Для решения данной проблемы региональные застройщики объединяются в консорциумы и иные виды объединений. В Удмуртии процесс объединения строительных компаний еще не начался.

Еще одной проблемой при комплексном освоении территорий является необходимость расселения жителей ветхого жилья или выкупа садовгородных участков (при его наличии на земельном участке). Общеизвестно, что в Удмуртии, как и в других регионах, число прописанных граждан в зданиях ветхого жилья в несколько раз превышает число фактически проживающих граждан. Кроме того, при расселении ветхого жилья или выкупе садовгородных участков граждане завышают свои требования и принципиально не идут на уступку застройщикам. Например, в Ижевске до сих пор не могут выкупить садовгородные участки по ул. Холмогорова для комплексной застройки данной территории, как предусмотрено Генпланом Ижевска. Владельцам садовгородных участков предлагалось возмещение в размере 100-200 тыс.руб. за сотку, т.е. 400-1200 тыс.руб. за садовгородный участок, однако ряд граждан требуют взамен садовгорода предоставить им однокомнатную квартиру в Ижевске [86, стр.8].

Аналогично компания «Маяк-Стройинвест», которая ведет застройку квартала «Пять звезд» в центре Самары, до сих пор не может завершить

процесс расселения ветхого жилья, несмотря на то, что начала заниматься этой площадкой еще в 1997 году [100, стр.30].

Альтернативная возможность жилищного строительства путем уплотнения существующей застройки в городе Ижевске фактически исчерпана и, кроме того, очевидно становится такое негативное последствие как рост социальной напряженности в местах строительства таких объектов. В городе Ижевске были даже случаи организации митингов жильцами соседствующих со строительными площадками домов.

ОАО «Химстрой» в 2005 году обращалась в органы внутренних дел в связи с тем, что жители близлежащих домов забрасывали строителей кирпичами на строительной площадке, расположенной на ул.40 лет Победы, в связи с размещением строительной площадки на месте сквера.

В настоящее время Минстроем Удмуртии рассматривается проект строительства жилого дома на месте детского стадиона «Торпеда», который является единственным стадионом в микрорайоне Индустриального района города Ижевска [75].

В перспективе Минстрой Удмуртии при поддержке Президента Удмуртской Республики установил задачу приоритетного осуществления комплексного освоения незастроенных территорий (так называемых «пустырей») вместо уплотнения существующей застройки.

Следующим фактором, сдерживающим развитие жилищного строительства в Удмуртии и других регионах России и обуславливающим высокую себестоимость строительства жилья, является высокий размер ***расходов на сооружение коммунальной инфраструктуры и объектов социального назначения.***

По данным таблицы 1.1. затраты на сооружение внутриплощадочной инфраструктуры (т.е. непосредственно жилых домов) и на подключение к существующим коммунальным сетям составляют в общей себестоимости строительства около 4,5%; а затраты на развитие не связанной со строительством объекта внеплощадочной инфраструктуры (школ, больниц,

детских садов, магазинов и т.п.) или передача части построенного жилья составляют 8-10% от общей стоимости жилья.

Стремясь как можно быстрее повысить показатели ввода жилья местные власти в большинстве регионов решили выделить под комплексную застройку окраинные районы и пустыри, где не нужно проводить снос ветхого жилья и переселение жителей. Примерами такого комплексного освоения в Ижевске являются микрорайон А-10 (на ул.Ильфата Закирова) и микрорайоны №7 и №8 Восточного жилого района (на ул.Союзной); в Самаре – район «Заречье»; в Казани – Кировский район; в Саратове – Новосоколовгородский район; в Ульяновске – Засвияжский район; в Чебоксарах – район «Новый город» [100, стр.28].

Предоставление земельных участков под комплексную застройку позволяет строительным компаниям гарантировать себе наличие строительных объемов и стабильного заработка на несколько лет, муниципалитетам – обеспечивает единый архитектурный стиль в микрорайоне, быстрый ввод в строительство значительных площадей жилья. Однако, особенной чертой пустырей и окраин городов является тот факт, что на таких территориях, как правило, отсутствует коммунальная и социальная инфраструктура. Таким образом, помимо права на одновременное строительство нескольких жилых домов строительные компании получают еще и обязанность строительства и обустройства объектов внеплощадочной социальной и коммунальной инфраструктуры.

В соответствии с градостроительными правилами комплексного освоения территории при строительстве жилого микрорайона должно быть предусмотрено строительство магазинов, детского сада, школы и иных объектов социального назначения. Например, СК «Пересвет-Регион» из 22,1 га земли, выданные ей под комплексную застройку в Новосоколовгородском районе г.Саратова, под строительство инфраструктурных объектов вынуждена предоставить 7 га, т.е. 31,7% общей площади земельного участка [100, стр.29].

Аналогично, ОАО «АСПЭК-Домстрой» на земельном участке под комплексную застройку в микрорайонах №7 и №8 Восточного жилого района г.Ижевска помимо жилых домов обязан обустроить улично-дорожную сеть, детские сады и школу, а также сохранить в составе микрорайона №7 зеленый массив под парковую зону. Ориентировочная стоимость внеплощадочных коммуникаций на данном участке в ценах на октябрь 2005 года оценивается в размере 600,0 млн.руб. [99].

При освоении территории застройщик за счет собственных средств обеспечивает строительство сети водопровода, канализации, газопровода и иных коммуникаций, оплачивает подключение к городским коммуникациям, а затем безвозмездно передает данные объекты в муниципальную собственность.

За все эти элементы благоустройства вновь создаваемых жилых микрорайонов нужно платить. И бремя платы перекладывается на конечных потребителей строительства жилья, т.е. на граждан.

Кроме того, производственные мощности существующих объектов коммунальной инфраструктуры также ограничивают развитие жилищного строительства. В г.Ижевске инженерные коммунальные сети перенагружены. По мнению Светланы Семеновой, начальника отдела перспективного развития Управления архитектуры и строительства города Ижевска, в условиях недостатка коммуникаций и дорог ввод жилья в запланированном Правительством Удмуртии объеме невозможен [6, стр.5]. Аналогичная проблема существует и в других регионах России. Например, по оценкам экспертов, в сокращении предложения жилья в г.Санкт-Петербург определенную роль сыграло прекращение со стороны «Ленэнерго» выдачи разрешений на подключение к источникам энергии новых объектов. Более того, около 200 жилых новостроек Санкт-Петербурга подключены в течение нескольких последних лет по «временным схемам» [93]. При этом застройщики не имеют права объявлять о продаже квартир в домах, не обеспеченных инженерными коммуникациями.

Отсутствие коммунальной инфраструктуры (особенно газификации) в Завьяловском районе УР сдерживает развитие малоэтажного строительства в данном районе. В целом по Удмуртии на сегодняшний день уровень газификации в городах составляет 78%, на селе - 25,3% [101, стр.4].

В Удмуртии неразрешенным остается вопрос по обслуживанию ливневой канализации. По современным правилам застройки строительные организации при комплексном освоении территории, помимо иных объектов коммунальной и социальной инфраструктуры, должны обустроить также ливневую канализацию. Однако, в отличие от других объектов инфраструктуры, в Удмуртии отсутствует государственная или муниципальная служба, на чей баланс в дальнейшем застройщик мог бы передать объекты ливневой канализации. Так как строительные организации не заинтересованы самостоятельно поддерживать в работоспособном состоянии ливневую канализацию, то эти объекты после сдачи жилья в эксплуатацию застройщиками забрасываются, а затраты на возведение таких объектов перекладываются на себестоимость жилья.

Сдерживают темпы строительства также административные барьеры, которые выступают в виде множества согласующих и разрешительных инстанций, которые в существенной мере коррумпированы. По оценкам экспертов оформление прав на земельный участок и согласование проектно-технической документации занимает как минимум 1,5 года [93]. Отсутствие «прозрачных» цен и тарифов на услуги различных ГУ и ГУПов, осуществляющих согласование, контроль, проверки и т. п. при строительстве жилья: теплофизический и радиационный контроль, СЭС, УГПС МЧС России, составление экологических паспортов, сертификация электроустановок, пробы воды, испытание трубопроводов и т. п. порождает бесконечную волокиту, несущую застройщикам упущенную выгоду за время простоя, либо необходимость прямых убытков для коррумпированного быстрого способа согласования.

По оценкам экспертов, для того, чтобы получить разрешение на

строительство застройщику (инвестору) необходимо получить от 80 до 200 подписей руководителей различного уровня [72, стр.41].

2.3.3. Иные факторы, сдерживающие развитие рынка жилья

В качестве еще одной причины высокой стоимости строительства жилья можно назвать *наличие длительной цепочки застройщиков*, т.е. привлечение генподрядчиком подрядных и субподрядных организаций для выполнения отдельных работ. Как правило, право на строительство на земельном участке выигрывает одна организация, которая выступает генподрядчиком. Генподрядчик не осуществляет строительство, а нанимает другую организацию – застройщика, а та, в свою очередь, на ряд работ нанимает еще сторонние организации – субподрядчиков. Каждое «звено» в этой цепочке на себестоимость произведенных работ накручивает минимум 20% своей предпринимательской прибыли [78, стр.8]. В итоге до потребителя, который, как правило, покупает жилье не у генподрядчика, а у специально созданной организацией, реализующей квартиры генподрядчика, по стоимости в разы превышающей себестоимость строительства жилья.

Однако, в качестве основной причины высоких темпов роста цен на жилье большинство экспертов считают *«человеческий фактор»*. В средствах массовой информации неоднократно говорилось, что ажиотаж на рынке недвижимости искусственно «подогревается». По оценкам аналитиков, цена квадратного метра сейчас является завышенной как в Ижевске, так и в Москве и на других региональных рынках жилья.

В качестве доказательства укажем на тот факт, что цены на вторичном рынке стабильно превышают цены на первичном рынке недвижимости на 30%. Темпы роста цен на вторичном рынке жилья опережают первичный рынок. А так как на цены на жилье на вторичном рынке недвижимости влияет только общий уровень инфляции (в 2006 году он составил менее 10%), который существенно ниже темпов прироста цен на рынке

недвижимости, то очевиден вывод об искусственном стимулировании роста цен в целях спекуляции на рынке недвижимости.

В экономически развитых регионах, где спрос на жилье высокий, застройщики стремятся извлечь максимальную прибыль, доходящую до 40-50% от себестоимости, что явно не способствует снижению цен. В регионах с низким спросом, застройщики довольствуются 4-6% дохода [95, стр.14].

Реальная дельта между фактическими затратами застройщиков и продажной ценой на первичном рынке, в соответствии с общемировой практикой, должна составлять не более 12-14% [59].

Если говорить о Москве, то строительная себестоимость домов эконом-класса составляет примерно \$750-800, с учетом всех отчислений городу и непроизводственных затрат (примерно \$190-240 на кв.м) - \$950-1050 [60, стр.52]. Таким образом, объективная продажная цена кв. метра жилья в Москве должна быть не более \$1200-1300. С учетом фактических цен на жилье доходность рынка строительства многоквартирных жилых домов в Москве составляет примерно 30-40%.

В Санкт-Петербурге сегодня доходность рынка находится на уровне 16-20%, а по вновь начинаемым объектам - 10-12% [93].

Средняя стоимость жилья в г.Ижевске, по оценкам экспертов, составляет 15-20 тыс.руб. за кв.м., а фактическая цена продажи в настоящий момент составляет 30-56 тыс.руб. за кв.м [80, стр.11].

Другими причинами, сдерживающими развитие регионального рынка жилья путем повышения стоимости строительства, являются:

- Низкий уровень организации строительного процесса, логистики и расчетов в строительстве. Потери от брака и простоев составляют до 12-15% [100, стр.30].
- Ошибки в проектировании, низкое качество проектно-сметной документации, а также начало строительства без утвержденной проектно-сметной документации увеличивает сметную стоимость в среднем на 4-8% [95, стр.14].

- Частая смена подрядчиков и просчеты в их выборе, несовершенство конкурсных процедур.
- Приписки в сметах, завышение объемов выполненных работ.
- Несовершенство нового градостроительного законодательства и отсутствие подзаконных актов к нему. Введение Закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и внесения изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», а также внесенные изменения в Градостроительный кодекс РФ ставят застройщиков в довольно жесткие рамки, что оказывает определенное влияние на ценовую политику на региональных рынках жилья.

Учитывая вышеизложенное, можно подытожить, что среди факторов, сдерживающих развитие регионального рынка жилья и ограничивающих рост предложения жилья на рынке, относятся как объективные факторы (недостаточный уровень развития отрасли стройматериалов в Удмуртской Республике, ограниченные мощности сетей коммунальной инфраструктуры, ограниченное количество подготовленных к застройке земельных участков), так и субъективные факторы (незаинтересованность в снижении цен на жилье со стороны инвестиционного спроса, административные барьеры и наличие большого числа согласующих организаций).

Таким образом, в настоящее время развитию рынка жилья в регионах России препятствует комплекс проблем, к решению которых подходить следует также комплексно.

ГЛАВА 3. ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

3.1. МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Основной причиной, негативно влияющей на обеспеченность жильем населения, является высокий темп роста цен на региональном рынке жилья.

В 2006 году рост цен на жилье на вторичном рынке жилья в Ижевске составил 70%. В целом, за три года стоимость жилья выросла в 3,5 раза [76, стр.6]. Аналогичная ситуация наблюдается и в других регионах России.

Существуют точки зрения, в которых для повышения доступности жилья и недопущения сверхприбылей в строительной отрасли предлагается ввести временное жесткое государственное регулирование, в том числе посредством установления предельной стоимости 1 кв.м. жилья на первичном рынке либо нормирования затрат и прибыли застройщиков.

С точки зрения автора, такие предложения не могут быть приняты, так как в условиях рыночных отношений необходимо принимать только рыночные, т.е. экономические меры по оптимизации себестоимости строительства, создавая благоприятные условия для увеличения предложения на региональном рынке жилья.

В то же время, для вовлечения в область платежеспособного спроса как можно большего числа граждан необходимо одновременно осуществлять два направления государственной политики: с одной стороны, увеличивать реальные доходы населения и развивать ипотеку, а с другой - ограничивать спекуляцию на рынке жилья, не допуская необоснованного завышения цен.

Комплексное осуществление таких мероприятий позволит обеспечить в регионе развитие рынка жилья (см. рисунок 3.1.).



Рис.3.1. Схема комплексного воздействия на региональный рынок жилья для стимулирования его развития

Как видно на рисунке 3.1., всю систему предлагаемого комплекса мероприятий по стимулированию развития регионального рынка жилья, предлагается подразделить на три направления:

- 1) Стимулирование предложения на рынке жилья;
- 2) Повышение уровня платежеспособности спроса;
- 3) Ограничение спекуляции на рынке жилья.

Рассмотрим более подробно каждое из указанных направлений.

3.1.1. Мероприятия по стимулированию темпов строительства жилья

Для увеличения предложения на региональном рынке жилья все эксперты единогласно определяют в качестве основного способа разрешения сложившейся проблемной ситуации – увеличение предложения жилья на первичном рынке жилья путем существенного увеличения темпов строительства.

Поэтому несомненно необходимым является анализ факторов, ограничивающих рост темпов строительства жилья. Но кроме того, предлагаю рассмотреть возможность увеличения предложения жилья за счет *увеличения предложения альтернативных видов жилья.*

В качестве одного из альтернативных способов решения жилищной проблемы является строительство за счет муниципальных или республиканских средств «доходных» домов, квартиры в которых изначально предназначены для передачи гражданам в аренду.

В настоящее время в России рынок аренды жилья не развит и не урегулирован действующим законодательством. Собственники жилья не желают платить налоги с доходов от сдачи жилья в аренду, поэтому не заинтересованы в правовом оформлении правоотношения. Соответственно, у квартиросъемщиков без надлежаще оформленных документов отсутствуют какие-либо права в отношении снимаемого жилья и их могут выселить в любой момент по желанию владельца квартиры.

При этом многие молодые российские семьи проживают в комнатах в общежитиях и со временем приватизируют их. Существующие общежития в коей-то мере могут рассматриваться в качестве прототипов предлагаемых доходных домов.

При этом отметим, в Европе больше половины населения арендует жилье и вовсе не стремится его покупать, обременяя себя ипотекой. В России до революции 1917 года в городах такая практика преобладала – большинство людей снимало квартиры в «доходных» домах [96, стр.31].

Аренда жилья позволяет людям, ведущим активный образ жизни не обременять себя затратами времени на оформление документов по продаже старой квартиры и покупке новой. В случае аренды жилья, можно в короткие сроки выбрать жилье желаемого размера, качества и находящееся в предпочитаемом районе города.

Учитывая вышеизложенное, отметим, что введение на рынке аренды жилья правового регламентирования и создание муниципальных «доходных» домов существенно снизило бы спрос на региональном рынке жилья.

Следующий альтернативный вид жилья уже начал завоевывать предпочтения потребителей – это индивидуальное жилищное строительство или его еще называю малоэтажное жилое строительство. Особенности данного вида жилья заключается в его сравнительной низкой себестоимости в расчете на 1 кв.м. и дешевизне за счет расположения на окраине города или в пригороде. По словам вице-губернатора Петербурга Александра Вахмистрова, стоимость 1 кв. м такого жилья без учета инженерии (то есть «голая коробка») составляет 400 долларов, т.е. около 10,0 тыс.руб. [93]. Представители строительных компаний также подтвердили, что себестоимость деревянного каркаса с наполнителем из монолитного пенобетона – 350–400 долларов за 1 кв. м. [96, стр.29].

Однако, следует учитывать, что по общей площади данное жилье существенно превышает жилую квартиру, поэтому общая стоимость жилого дома приближена по стоимости к жилой квартире. Кроме того, расположение

индивидуальных домов в пригороде означает потребность в индивидуальном решении вопроса инженерных коммуникаций и неразвитость социальной инфраструктуры – отдаленность магазинов, школ, детских садов, отсутствие кафе или развлекательных центров. Без индивидуального автомобиля жить в таких домах некомфортно. Поэтому проживание в индивидуальных жилых домах при сравнительно низкой себестоимости 1 кв.м. влечет за собой ряд необходимых сопутствующих расходов.

В Ленинградской области уже есть примеры строительства поселков с подобными домами стоимостью порядка 2 млн.рублей, то есть вдвое меньшей, чем цена «нормативной» квартиры в Петербурге [96, стр.30]. Каркасные домики аналогичны по качеству среднему жилью в Петербурге, но, как правило, в два раза или более превышают «нормативную» квартиру по площади.

Так, компания «Аргос» начала возводить поселок в 4 км южнее Всеволожска. Стоимость дома площадью 120 кв.м. с полным инженерным обеспечением – от 75 тыс. долларов (т.е. 1,875 млн.руб.) [96, стр.30]. Есть, разумеется, проекты и дороже, причем у некоторых себестоимость та же, но месторасположение лучше.

По результатам опроса, проведенного в апреле 2007 года Фондом общественного мнения (опрошены жители 110 населенных пунктов России), почти 60% граждан предпочитают квартире собственный дом. Причем многие хотели бы жить за городом [88, стр.8].

Однако проблемы, существующие на загородном рынке, пока не позволяют жителям городов в массовом порядке переселяться в индивидуальные загородные дома: слаборазвитая дорожно-транспортная сеть, низкая обеспеченность объектами соцкультбыта, дефицит инженерной инфраструктуры. Ленинградская область, например, постепенно строит и ремонтирует дороги, в партнерстве с «Газпромом» газифицирует районы, но, по мнению специалистов загородного рынка, работы ведутся недостаточно интенсивно. В Петербурге ситуация в этом смысле еще хуже –

пробки на въездах в город утром и на выездах вечером достигли уже таких размеров, что все большее количество обитателей пригородных коттеджей сожалеет о сделанном в свое время выборе и рассматривает варианты возвращения в город [93].

Кроме того, и в загородном строительстве возникли земельные проблемы. Все говорят, что земли у нас много, однако свободные участки имеют главным образом сельскохозяйственное назначение. Для массовой застройки необходимо прежде перевести их в категорию поселений. Массовому жилищному строительству препятствует практически повсеместное (кроме крупных городов) отсутствие генеральных планов поселений. Однако, по данным Правительства РФ, более 50 регионов уже выделили средства для такой работы [93].

Однако, органы государственной власти регионов России заинтересовались идеей развития малоэтажного жилищного строительства и активно развивают данное направление. В Удмуртии республиканскими властями совместно с Администрацией Завьяловского района и руководством ОАО «Газпром» разрабатывается проект широкомасштабной застройки пригорода города Ижевска.

Для увеличения на региональном рынке жилья сегмента первичного рынка, что неотъемлемо приведет к увеличению всего предложения жилья в целом, необходимо с помощью государственного регулирования создать для застройщиков наиболее благоприятные условия.

Как известно, увеличение прибыли предприятие может достичь либо путем увеличения доходов от реализации, либо путем снижения себестоимости производства, либо комбинированием данных мероприятий.

Для увеличения привлекательности для инвесторов отрасли жилищного строительства при условии потенциального ограничения спекуляции и стремлении стабилизировать уровень цен на региональном рынке жилья, необходимо предусмотреть меры по оптимизации

себестоимости строительства и снижению административных барьеров и связанных с ними расходов.

Рассмотрим потенциальные возможности снижения себестоимости строительства жилья в наиболее существенных ее сегментах – расходы на строительные материалы (55-68% от себестоимости строительства), расходы на право пользования земельным участком (11-14%), расходы на обустройство инфраструктуры (12,5-15%) и платежи различным согласующим инстанциям (6-8%).

3.1.1.1. Оптимизация расходов на строительные материалы

При развитии регионального рынка жилья и увеличении доходности отрасли жилищного строительства, востребованность жилищного и иного строительства привела к увеличению спроса на строительные материалы.

Предприятия, производящие и реализующие строительные материалы, глядя на сообщения в СМИ о сверхприбылях застройщиков, под частую стремятся получить часть этих «легких денег» и также начинают необоснованно повышать цены.

Поэтому для ограничения влияния такого субъективного фактора повышения стоимости стройматериалов как жадность предлагаю провести анализ ценообразования стоимости основных стройматериалов и применить антимонопольные меры к группам компаний, монополизировавших производство и поставку стройматериалов и конструкций. Напомним, что прецеденты уже существуют: Федеральной антимонопольной службой (ФАС) России было возбуждено дело в отношении холдинга «Евроцемент групп» по фактам установления монопольных цен на цемент [93].

Оптимизировать затраты строительных организаций за счет снижения затрат на строительные материалы можно путем внедрения следующих мероприятий (см. рис.3.1.):

- за счет развития отрасли производства стройматериалов в Удмуртии произойдет увеличение предложения стройматериалов в регионе, что должно привести к снижению дефицита и стабилизации цен;
- за счет установления приоритета приобретения материалов регионального производства, а не ввозимых из смежных регионов;
- за счет применения новых технологий можно достичь при улучшении качественных характеристик стройматериалов их меньшего расхода.

В Удмуртской Республике существует хороший потенциал для развития отрасли производства стройматериалов – в республике есть древесина, песок, гравий, а также глина, позволяющая производить высококачественный кирпич. В республике существуют большие мощности панельного строительства, позволившие в свое время застроить практически все микрорайоны столицы республики.

При этом в Удмуртии наблюдается нехватка цемента, который является одним из основных компонентов бетона. За первое полугодие 2007 года рост цен на цемент в Удмуртии составил 100% [97, стр.3], что обусловлено тем, что цементное производство в республике очень устарело и требует реконструкции.

В случае возрождения в Удмуртии отрасли производства стройматериалов можно достичь снижения их стоимости за счет ликвидации подогревания роста цен дефицитом материалов и за счет существенного уменьшения затрат на транспортировку стройматериалов из других регионов в Удмуртию.

Учитывая вышеизложенное, одним из основных направлений стимулирования жилищного строительства в Удмуртии считаем *развитие в республике производства стройматериалов и, прежде всего, реконструкция производства цемента.*

Применение новых технологии и материалов способно обеспечить необходимое сочетание скорости строительства, качество зданий и

сооружений, сокращение себестоимости возведения каждого квадратного метра зданий.

Современные строительные технологии для массового строительства обеспечивают следующие направления снижения стоимости квадратного метра:

- за счет оптимизации конструкции здания;
- за счет упрощения монтажа каркаса и снижения стоимости строительства;
- за счет возможности быстрого увеличения объемов строительства и, как следствие, - снижение удельной цены квадратного метра;
- за счет сокращения сроков строительства и, следовательно, - удешевления кредитных ресурсов.

Современные строительные технологии должны быть «гибкими», удобно перестраиваемыми под выпуск продукции, обеспечивающей высокие потребности рынка в проектировании и строительстве многоэтажных домов и торговых центров, промышленных и производственных зданий с высокой экономической эффективностью надежностью конструкций.

В Удмуртской Республике, как и в других регионах России и зарубежом, все большее распространение получают технологии сборно-монолитного домостроения. В настоящее время в практике российского домостроения наиболее отработаны 6 видов конструктивных схем каркасных зданий [102, стр.36]:

- Связевый каркас межвидового применения 1.020-1/87.
- Каркас с безбалочными безкапитальными перекрытиями - «КУБ-2.5.».
- Сборно-монолитный каркас межвидового применения с применением плиты-несъемной опалубки $\delta = 6$ см. (патент № 2107784).
- Сборно-монолитный каркас межвидового применения с применением пустотной плиты.
- Монолитный безригельный каркас с шагом колонн 6 метров.

- Универсальная архитектурно-строительная система серии Б-1.020.7 (Белорусская).

Технология жилищного строительства со сборно-монолитным каркасом безсварного исполнения по отношению к кирпичному обладает рядом преимуществ:

- в 5-9 этажном исполнении скорость возведения каркаса до 3 месяцев;
- изменение требований к рабочей силе при монтаже: все элементы конструкции каркаса - высокой заводской готовности и не требуют высокой квалификации кадров;
- увеличение полезной площади за счет уменьшения толщины стен на 15%, уменьшение сечения колонн со свободным размещением в плане, шага колонн до 18 метров (данная линия - 6 метров);
- снижение стоимости строительства и энергозатрат на строительство до 39%, так как все соединения несварные;
- резкое снижение эксплуатационных расходов за счет использования в ограждающих конструкциях теплоизоляционных материалов;
- уменьшение веса несущих конструкций до 40 %;
- большая свобода планировки и перепланировки, архитектурная привлекательность.

Для российских производителей железобетона это оборудование актуально тем, что взамен устаревшему оборудованию стройиндустрии 60-70-х годов, а также вследствие ужесточившихся требований по экономии теплоэнергоресурсов на вооружение предприятий стройиндустрии может поступить принципиально новая технологическая линия, позволяющая эффективно работать в новых рыночных условиях. В настоящее время в Удмуртии внедряется запуск универсальной технологической линии по выпуску преднапряженных и ненапряженных сборных железобетонных конструкций, что позволит создать существенный задел для развития жилищного строительства. Однако, необходимым элементом, сопутствующим развитию в Удмуртии производства сборно-монолитных

каркасов, является возрождение в республике собственного цементного производства.

На рынке стройматериалов Удмуртии предлагается ряд вариантов улучшенной технологии сборно-монолитных каркасов: «на воздушной подушке», панели «Иль.Я», панели «Радослав» и другие.

Термоструктурные панели системы «Иль.Я» представляют собой многослойную конструкцию, состоящую из металлического каркаса и монолитно связанного с ним внутреннего заполнения из минераловатных плит на основе базальтового волокна. Каркасы панелей выполнены из гнутых стальных оцинкованных профилей и расположены в теле панели таким образом, что исключают возможность образования мостиков холода.

Применение в производстве панелей негорючего гидрофобизированного утеплителя на основе базальтового волокна обеспечивает высокие теплозащитные свойства, воздухо- и паропроницаемость, достаточные для создания благоприятного микроклимата в помещении, а также, позволяет применять их в качестве пожаробезопасных несущих конструкций.

Термоструктурные панели системы «Радослав» представляют собой однослойную конструкцию, состоящую из металлического каркаса и монолитно связанного с ним внутреннего заполнения из вспененного полистирола самозатухающих марок. Каркасы панелей выполняются из гнутых стальных профилей, для изготовления которых применяется рулонная листовая сталь толщиной 0,7 мм с антикоррозийным покрытием.

Номенклатура панелей включает в себя панели рядовые, угловые, радиальные, оконные, дверные, доборные.

Для развития малоэтажного индивидуального строительства на рынке стройматериалов Удмуртии предлагается новая технология деревянных конструкций, пропитанных по оригинальной технологии. Уникальность этой технологии заключается в том, что в результате обработки, используемой в

проекте, достигается 100% сквозная пропитка дерева раствором. Происходит армирование и упрочнение древесины, резко возрастают ее прочностные параметры, снижается гигроскопичность, повышается биостойкость и пожаробезопасность. Такая древесина огнеупорна - она выдерживает 900°C до 1 часа; долговечна - не подвержена деформации при изменении уровня влажности, устойчива к разрушительному воздействию природных и биологических факторов. Сохраняя внешний вид исходной древесины, ее текстуру и окраску, обработанная древесина труднее поддается механической обработке деревообрабатывающими инструментами, но хорошо шлифуется, полируется, склеивается. Она совместима с любыми лакокрасочными материалами. При этом дерево не теряет «дышащих» свойств, не становится токсичным.

Широта применения такой древесины очень велика - это отделочные материалы, шпон, половые покрытия (паркетная, массивная доска), двери, оконные переплеты, а также крупные строительные опорно-балочные конструкции.

В наиболее прогрессивных регионах России применение передовых технологий в жилищном строительстве позволили снизить стоимость квадратного метра жилья до 2,5 тыс.руб. [103, стр.5]. Так Башкирский холдинг мансардного и коттеджного строительства Чиглинцева широко применяет на практике сборные дома, мансарды, используя металлический каркас из оцинкованной стали, термопрофили для стен и перегородок, фасадные панели, металочерепицу [43, стр.188]. Все это делает строительство малозатратным и высокотехнологичным.

Применение сборных конструкций вместо мелкоштучных не только резко повышает производительность труда, но и снижает общие его затраты по стройке в целом и на предприятиях, из-готавливающих конструкции.

Несмотря на относительно высокий уровень отпускных цен на сборный железобетон, его применение экономически вполне может себя оправдать. При разработке мероприятий по повышению сборности зданий и сооружений

следует изыскивать дополнительные способы расходования ресурсов по сравнению с уровнем, предусмотренным проектом, путем замены отдельных монолитных конструкций на сборные. Благодаря достигнутому при повышении степени сборности зданий и сооружений росту производительности труда могут быть уменьшены затраты на заработную плату рабочих.

В качестве следующего мероприятия по оптимизации расходов строительных организаций на стройматериалы предлагаю установить ***приоритеты в приобретении региональных строительных материалов (кирпича, например), а не закупка в смежных регионах.***

Организация строительства каждого объекта или стройки в значительной степени определяется условиями и способами доставки конструкций и материалов на строительную площадку. Если объект расположен вблизи производственных предприятий, производящих строительные материалы, изделия и конструкции, транспортные расходы будут не столь высокими, как при отдаленности этих производств. Соответственно осложняется и организация транспортирования строительных грузов.

Особенностью строительного производства является его большая материалоемкость. Она усложняет создание гарантийных запасов материалов, подобно тому, как это имеет место в промышленности. К тому же часть материалов (например, бетонный раствор) не могут складироваться и должны быть использованы в течение 1-2 часов после их выпуска. Все это ставит строительный технологический процесс в большую зависимость еще и от транспорта.

Снижению себестоимости будет способствовать и сокращение снабженческого аппарата.

Важным условием снижения себестоимости материалов являются правильная их приемка, хранение и экономное использование. Прием некачественных материалов, порча и хищение их на складах и в рабочей зоне

могут значительно повысить фактическую стоимость материалов, использованных в деле. Такая приемка строительных материалов, особенно перевозимых навалом, вызывает обычно не только переплаты транспортной организации, но и ошибочное оприходование этих материалов в количествах, не соответствующих фактическому завозу. К тому же их могут оприходовать исходя из грузоподъемности транспортных средств.

Источником снижения стоимости материалов является так же максимальное использование отходов от разборки сносимых зданий и сооружений и попутной добычи.

Таким образом, необходимость синхронизации трех основных участников строительного конвейера (промышленность, транспорт и стройка) — одна из основных и наиболее сложных задач.

3.1.1.2. Оптимизация расходов на право пользования земельным участком под жилищное строительство

Расширение городской черты является принципиальной проблемой, обуславливающей нехватку земельных участков, пригодных для строительства в Ижевске. Жилищное строительство путем уплотнения существующей застройки фактически исчерпало себя – в г.Ижевске остался ряд пустырей и огромные территории, занятые ветхим жильем и садоогородами. Ликвидация ветхого жилья, которое сейчас повсеместно соседствует с шикарными торговыми центрами и элитными домами, и перенос садоогородов из черты города Ижевска в пригород, является крайне острой и наболевшей проблемой. Однако, упирается ее решение, прежде всего, в отсутствие стремления граждан, владеющих садоогородами или проживающими в ветхом жилье, пойти на встречу застройщикам и поддерживающих их органам государственной власти. Выше по тексту

диссертации приводились примеры, когда владельцы садоогородов взамен своего участка требовали предоставить им однокомнатную квартиру в Ижевске. Для решения проблемы расселения ветхого и аварийного жилья в федеральной программе «Доступное и комфортное жилье – гражданам России!» создана соответствующая подпрограмма. С этой целью ежегодно в республиканский и местные бюджеты направляются средства федерального бюджета. Не хватает только государственного контроля решения данной проблемы и стимулирования застройщиков, создавая для них дополнительные льготы при освоении участков, связанных с расселением ветхого жилья.

На наш взгляд, целесообразно расширить городскую черту Ижевска, создав возможность для создания сразу нескольких жилых микрорайонов. Введение в эксплуатацию значительного объема жилья на окраине города снимет накопившуюся социальную напряженность, стабилизирует на определенный период времени цены на жилье и позволит застройщикам путем расселения во вновь возведенное социальное жилье освободить часть территорий от ветхого и аварийного жилья для продолжения строительства в более престижных районах города.

В свое время принципиальное решение комплексной застройки района «Старый Аэропорт» позволило сотням семей Ижевска решить свои жилищные проблемы. В настоящее время Завьяловский район окаймляет город Ижевск и вокруг окраины города существует множество неиспользуемых сельскохозяйственных земель, а также ряд земель лесного фонда. Так на ул.Союзной города Ижевска распространяются земли ГУ УР «Ботанический сад Удмуртии», которые простираются от ул.Ленина до гаражей напротив ул.Сабурова г.Ижевска. Эти земли ранее использовались гражданами для посадки картофеля, а в настоящий момент пустуют. Северная часть г.Ижевска поросла лесами или застроена садоогородными участками.

Строительство жилья на неиспользуемых сельхозземлях или изъятие земель лесного фонда требует длительной процедуры перевода земель, которая обременительна для застройщиков. На наш взгляд, республиканские органы государственной власти должны взять на себя решение данного вопроса и выделить около 40-80 га под строительство нового жилого района.

Проведение инвентаризации земель в черте города Ижевска и других городах Удмуртии также может принести свои существенные результаты, так как на территории городов существует множество земельных участков, незначительная часть которых занята объектами брошенных или законсервированных объектов незавершенного строительства, а остальные площади пустуют (например, заброшенное строительство кинотеатра «Мир» по ул. Молодежная, законсервированное строительство Аквапарка на ул. 40 лет Победы и ряд других). В случае, если снести брошенные объекты, можно на данных территориях начать жилищное строительство.

Использование опыта Москвы в создании электронной карты градостроительного кадастра, которая даст возможность предоставлять земельные участки на торги без трудоемкой подготовки проекта планировки и межевания территории. По крайней мере, следует освободить застройщиков от несвойственных им функций по планировке территорий и, тем более, их межеванию. Этим должны заниматься городские органы власти – Управление земельными ресурсами и Комитет по градостроительству и архитектуре Администрации города Ижевска.

Следующим важным направлением по совершенствованию регулирования регионального рынка жилья считаю необходимым **заменить распространенную в настоящее время практику предоставления земельных участков под строительство на аукционах конкурсами.**

Напомним, что в соответствии с земельным законодательством Российской Федерации победителем аукциона признается участник, предложивший наибольшую цену выкупа или наибольший размер арендной платы за участок [98]. А победителем конкурса является участник,

предложивший наилучшие условия освоения земельного участка [98] (например, наименьшую стоимость 1 кв.м. реализуемого в дальнейшем жилья и наименьший срок комплексного освоения земельного участка).

Предполагается, что отказ от конкурсного порядка предоставления земельных участков раз и навсегда решит проблему коррупции. Однако всегда найдутся способы не допустить к участию в аукционе нежелательных конкурентов. С аукциона следует продавать участки под элитное жилье, так как в данном сегменте повышение цены жилья увеличивает спрос на него, приближая такое жилье к предметам роскоши. Для массовой социальной застройки предпочтителен конкурс. При этом главным условием победителю должна быть низкая цена квадратного метра. А для ограничения коррупции необходима активизация деятельности органов внутренних дел и Прокуратуры РФ, а никак не изменение системы земельного законодательства.

Такой подход, позволит органам государственной власти поддерживать региональных застройщиков, ликвидировав преимущественное положение на аукционе столичных или татарских инвесторов. А также фиксация по результатам конкурса стоимости реализации жилья позволит стабилизировать цены на первичном рынке жилья, что в итоге отразится и на ценах на жилье на вторичном рынке и в целом позволит ограничить спекуляцию на региональном рынке недвижимости.

Комплексным решением проблемы нехватки земельных участков под строительство и проблемы отсутствия у региональных застройщиков собственных средств для реализации крупномасштабных проектов комплексного освоения территории считаю ***предоставление на конкурсе подготовленных земельных участков*** (см. рисунок 3.2.).

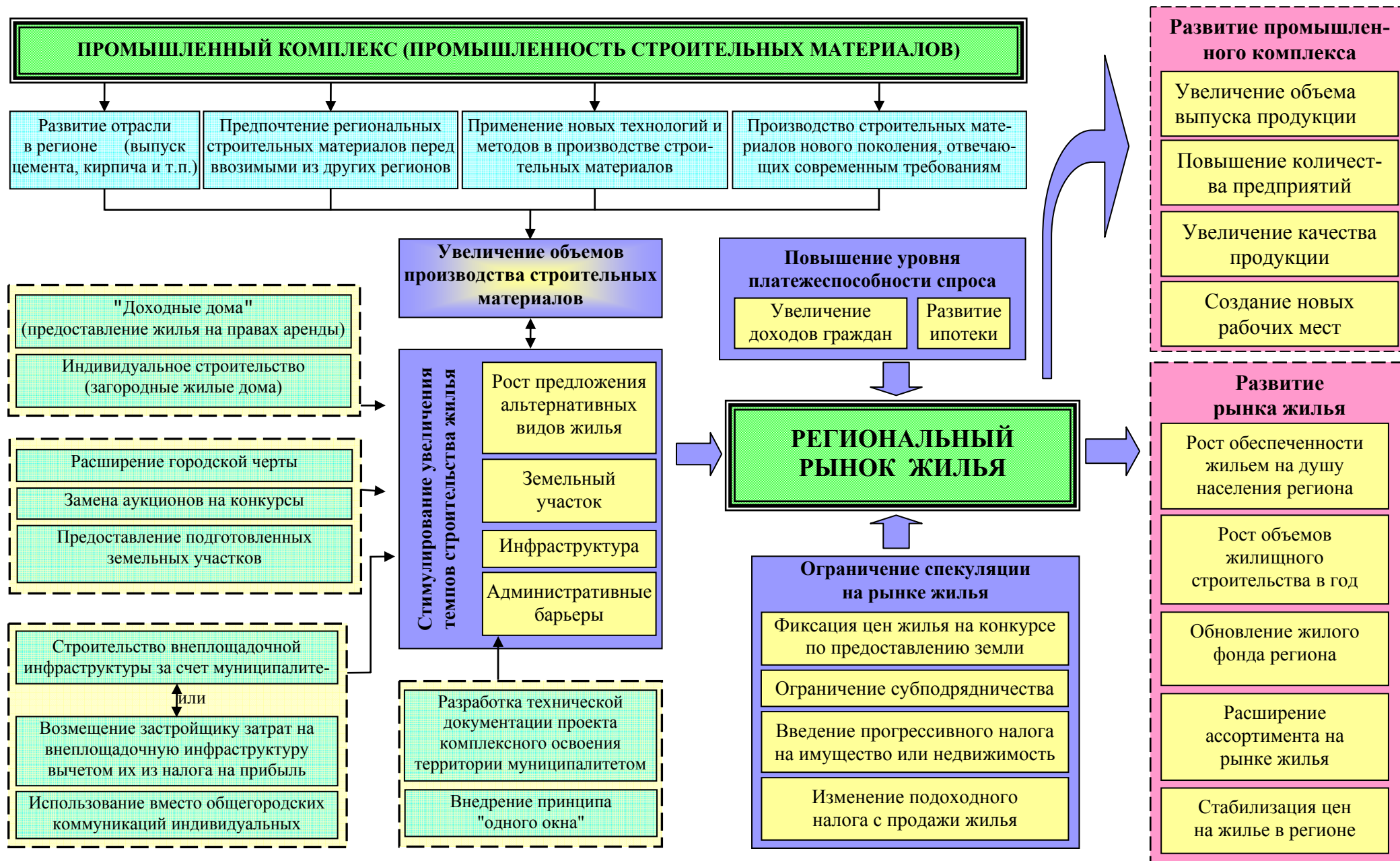


Рис.2. Схема комплексного воздействия на региональный рынок жилья для стимулирования его развития

Как показано на рис.3.2., данное мероприятие предполагает, что органы местного самоуправления при финансовой поддержке республиканских и федеральных властей самостоятельно формируют земельные участки для комплексного освоения (выделяют землю для одновременного строительства одного или нескольких жилых микрорайонов), разрабатывают и утверждают проектную документацию по освоению данной территории, а затем делят ее на сегменты и на конкурсной основе распределяют сегменты между различными застройщиками.

Разработка и утверждение муниципалитетами проектной документации позволит сократить сроки согласования, что снимет с застройщиков существенную часть административных барьеров и издержек, связанных с их преодолением, а также позволит обеспечить единый архитектурный стиль жилого микрорайона, при его застройке несколькими строительными компаниями. При этом на этапе проектировки муниципалитет самостоятельно сможет установить баланс между расстановкой жилой недвижимостью и социальной инфраструктурой (школы, детские сады, магазины и т.д.), спроектировать дорожно-уличную сеть.

Выделение земельного участка по сегментам нескольким застройщикам, а не одному для комплексного освоения участка позволит одновременно возводить несколько объектов при сравнительно небольших капитальных затратах каждого застройщика.

3.1.1.3. Оптимизация расходов на объекты инфраструктуры

В случае планировки комплексного освоения территории за счет муниципалитета последний сможет изначально спроектировать наилучшим образом количество и расположение дорожно-уличной сети и объектов социальной инфраструктуры (магазинов, школ, детских садов, больниц и

прочих объектов). В дальнейшем участки, предназначенные для жилой застройки, можно будет поделить на сегменты и распределить между различными строительными компаниями (см. рис.3.2.), а **строительство объектов социальной инфраструктуры и узловых объектов коммунального хозяйства (внеплощадочную инфраструктуру) может финансировать и организовывать непосредственно муниципалитет.** Такой подход снимет с застройщиков несвойственную и затратную для них функцию по обустройству внеплощадочной инфраструктуры объектов.

В случае, если расходы на указанные цели не получится выделить из местных бюджетов, то **муниципалитеты могут субсидировать застройщиков, возмещая им расходы на обустройство внеплощадочной инфраструктуры вычетом таких расходов из суммы налога на прибыль застройщиков.**

Как указывалось выше, строительные организации несут существенные затраты не только при оснащении возводимых домов электропроводкой, водоснабжением, канализацией, газопроводами и т.д., но также несет существенные расходы при оплате подключения к общегородским коммунальным сетям. Особенно, в городе Ижевске остро стоит проблема с подключением к водо- и теплоснабжению, так как в городе функционируют ТЭЦ-1 и ТЭЦ-2, которые не предусматривали существенное увеличение производственных мощностей.

Как указано на рис.3.1., автор предлагает **отказываться от единой общегородской системы теплоснабжения, а по возможности и водоснабжения, и использовать локальные источники воды, мини-котельные.** Современные газовые мини-ТЭЦ позволяют производить не только тепло, но и электричество. При различной мощности они могут обслуживать микрорайоны или отдельный дом.

При развитии института ТСЖ (товариществ собственников жилья) управление такими локальными объектами коммунального хозяйства,

который рассчитаны на обслуживание отдельного жилого микрорайона или дома, не составит особого труда и принесет несомненную выгоду.

3.1.1.4. Оптимизация расходов при ликвидации ряда административных барьеров

По оценкам экспертов, для того, чтобы получить разрешение на строительство застройщику (инвестору) необходимо получить от 80 до 200 подписей руководителей различного уровня [72, стр.41]. В результате согласительных процедур строительство объекта затягивается на 1,5 года либо требует значительных коррупционных вложений для ускорения решения вопроса. В итоге, платежи различным согласующим организациям составляют около 6-8% от общей стоимости строительства жилого дома, т.е. несколько миллионов рублей (см. таблицу 1.1.).

Если за основу расчета взять среднюю стоимость 1 кв.м. в г.Ижевске в размере 45 тыс.руб., то ликвидация административных барьеров и расходов при согласовании принесла бы экономию 3,6 тыс.руб. с каждого кв.м. А в расчете на квартиру общей площадью 60 кв.м. – экономия составит 216 тыс.руб.

В соответствии с предлагаемой схемой разработки муниципалитетом проектной документации комплексного освоения территории **обязанность по согласованию данной документации возлагается на муниципалитеты** (см. рис.3.2.). Такая схема сняла бы большую обузу с плеч застройщиков и решила бы проблему коррупции, так как согласующие организации не осмелятся вымогать взятки у представителей местной власти.

Альтернативным решением проблемы существования множества согласующих организаций является **внедрение принципа «единого окна»** при согласовании документации по жилищному строительству.

Внедрению принципа «одного окна» в последнее время в России

уделяют значительное внимание: на федеральном и на региональном уровнях были приняты программы по использованию этой системы в повседневной работе органов власти. Некоторые ведомства и службы достигли значительных успехов, несмотря на возникающие межведомственные барьеры и потребность вложений в обучение госслужащих.

В федеральной целевой программе «Электронная Россия» распространение «одного окна» в министерствах и ведомствах названо одним из приоритетных направлений деятельности. Во многих из них, таких как Федеральная таможенная служба, Федеральная служба по налогам и сборам и других, внедрение «одного окна» было начато еще до реализации этой федеральной целевой программы.

Так, ФТС России (Государственный таможенный комитет, до начала 2004 года) в августе 2003 г., реализуя пилотный проект по переходу на новый Таможенный кодекс, осуществила перевод части таможенных терминалов в режим «одного окна» [104]. В рамках эксперимента все процедуры осуществляет один таможенник (переход с пятиступенчатого на одноступенчатое оформление). Как и предусмотрено новым кодексом, товар не задерживается на срок более трех дней. На терминале внедрено и электронное декларирование, позволяющее завершить процедуру оформления за несколько минут.

В рамках подготовки к запуску проекта была существенно пересмотрена нормативно-правовая база, разработаны новые документы, направленные на упрощение и ускорение прохождения таможенных процедур. В работе стали активно использоваться современные информационные технологии, одновременно с этим проходило обучение всего кадрового состава службы.

Как заявил, подводя предварительные итоги эксперимента, председатель Государственного таможенного комитета Михаил Ванин: «В 2003 г. в нашей стране завершает существование система тотального таможенного контроля. Ключевым направлением в работе таможенных

органов становится содействие внешней торговле. Как показывает эксперимент, работа по принципам, заложенным в новом Таможенном кодексе, означает для участников внешнеэкономической деятельности реальное облегчение и ускорение процесса таможенного оформления» [104]. Эти изменения стали возможны в значительной мере и благодаря использованию принципа «единого окна».

ФНС России (МНС РФ, до начала 2004 г.) с начала 2004 года реализует принцип «одного окна» при государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В Москве открылся первый в России единый центр госрегистрации юридических лиц [105, стр.43]. Принцип «одного окна» при госрегистрации предусматривается федеральным законом «О внесении изменений в законодательные акты РФ в части совершенствования процедур государственной регистрации и постановки на учет юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Концепция «одного окна» предполагает регистрацию и присвоение кода Росстата (Госкомстата, до начала 2004 г.), а также постановку на учет в налоговые органы и во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования) на основании однократного предоставления всех необходимых документов.

Ранее предпринимателям для того, чтобы зарегистрироваться, необходимо было предоставлять четыре одинаковых пакета документов в различные ведомства. Это, в свою очередь, негативно отражалось на деловом климате страны из-за увеличения времени регистрации. С введением «одного окна» на шестой день после подачи документов в налоговые органы выдаются свидетельства о регистрации и постановке на налоговый учет [105, стр.43]. После этого заявитель может открыть счет в банке и начать свою деятельность.

В центре работает 51 окно, сначала на обслуживание клиента тратилось не более 12 минут, а впоследствии сократилось в среднем до 7-8 минут [105,

стр.44]. Благодаря внедрению современных информационных технологий клиент может выбрать ту задачу, которую необходимо решить: подать документы, получить свидетельство или ликвидировать фирму.

После выбора на установленном в центре терминале соответствующего пункта, предприниматель получает распечатанный талон, на котором указан номер очереди, номер зала и предполагаемое время приема. Через некоторое время табло приглашает к «одному окну».

Население любого крупного города всегда испытывает реальную потребность в простой и эффективной системе общения с органами муниципальной власти и подразделениями городского хозяйства. Примером использования принципа «одного окна» стало правительство Москвы.

Комплексное внедрение вышеперечисленных мероприятий, направленных на снижение себестоимости строительства жилья, позволит строительным организациям увеличивать их прибыль при стабилизации региональных цен на жилье и существенно упростит процедуру получения разрешительных документов на строительство. В результате внедрения предложенных мероприятий отрасль строительства жилья станет еще более привлекательной для хозяйствующих субъектов и приведет, по вполне обоснованным ожиданиям, к всплеску строительства жилья, что, в свою очередь, приведет в целом к росту предложения жилья в регионе.

3.1.2. Мероприятия по стимулированию платежеспособного спроса

Несмотря на то, что в настоящее время спрос на жилье существенно превышает его предложение, для увеличения социальной обеспеченности жильем населения необходимо продолжать политику повышения реальных доходов населения и развития ипотеки, направленную на увеличение платежеспособного спроса.

В настоящее время приобрести новое жилье за счет собственных средств или ипотечного кредита способны не более 30% семей в России. Стабилизация цен на жилье не обеспечит его доступность без соответствующего располагаемого дохода населения. Поэтому для обеспечения активного развития регионального рынка жилья органы государственной власти должны проводить в комплексе мероприятия по стабилизации цен на рынке и мероприятия по увеличению платежеспособного спроса, а именно: стимулировать рост реальных доходов граждан и обеспечивать дальнейшее развитие института ипотечного кредитования.

Решение такой глобальной проблемы как повсеместное *увеличение реальных доходов населения* возможно только при условии существенного, в разы, повышения производительности труда. А это требует технического перевооружения производства на инновационной основе. В качестве первого шага следует вернуться к практике налоговых льгот для инвестиций, направляемых в реальный сектор экономики. Кроме того, необходимо создавать благоприятные условия для кооперации производственных предприятий и научно-исследовательских организаций региона, внедрять и активно поддерживать различные формы частно-государственного партнерства. Актуальным в настоящее время становится вопрос кластерного развития регионов, когда на основе крупного градообразующего предприятия или основополагающей отрасли (в Удмуртской Республике таким примером может служить производство стрелкового оружия, автомобилестроение) формируется отраслевой кластер, который получает активную государственную поддержку в виде налоговых льгот, сопутствующих программ и обеспечения развития инфраструктуры.

Другая макроэкономическая проблема - низкая доля оплаты труда в ВВП. В 2003 г. она составила - 43%, тогда как в развитых странах доля оплаты труда в ВВП составляет примерно две трети [43, стр. 184]. Для решения этой проблемы необходимо поднять размер минимальной

заработной платы примерно до 5000 руб., т.е. в размере установленных на настоящий момент двух прожиточных минимумов.

Повышение доли оплаты труда в ВВП означает снижение доли других доходов, прежде всего, личных доходов формируемых за счет распределяемой прибыли, тантьем, бонусов и др. Этого можно достичь вернувшись к системе прогрессивного налогообложения доходов физических лиц. При этом, доход, равный двум прожиточным минимумам, вообще не должен облагаться налогом (примерно 5-6 тыс. руб. в месяц), а верхнюю ставку налога следует поднять примерно до 30% (на доход свыше 60000 руб. в месяц). Это снизило бы возможности наиболее обеспеченных граждан приобретать предметы роскоши, но способствовало бы консолидации общества.

Необходимым условием роста платежеспособного спроса является *дальнейшее развитие института ипотеки*. В связи с беспрецедентным ростом цен на недвижимость покупательская способность населения в приобретении жилья с помощью ипотеки за 2005-2006 гг. снизилась в среднем на 30% [106, стр.3]. Предсказания аналитиков о возникновении в 2006 году ипотечного бума не оправдались, что подтверждают данные статистики, указывающие, что всего 9% россиян улучшили свои жилищные условия посредством ипотеки [107, стр.7]. Главная причина столь низкого интереса к ипотеке со стороны граждан, как уже оговаривалось ранее, - недостаточно высокие доходы граждан. По данным Национального агентства финансовых исследований, 37% россиян не уверены в стабильности доходов, 42% считают, что ставки по ипотечным кредитам все еще высоки, а 6% не могут подтвердить официально свои доходы [107, стр.7].

И все же ипотечные продукты становятся все более привлекательными (см. рисунок 3.3.) и ставки ипотечных кредитов стабильно снижаются. Если еще 4 года назад средняя ипотечная ставка составляла 25% годовых, два года назад – 16%, то сегодня ставка рефинансирования в системе Агентства по ипотечному и жилищному кредитованию - 10,5%. Более того, Первый вице-

премьер РФ Дмитрий Медведев прогнозирует, что через полтора-два года ставка составит уже 8% [108]. А если ставка дальше будет снижаться, стало быть, и доступность ипотеки возрастет.

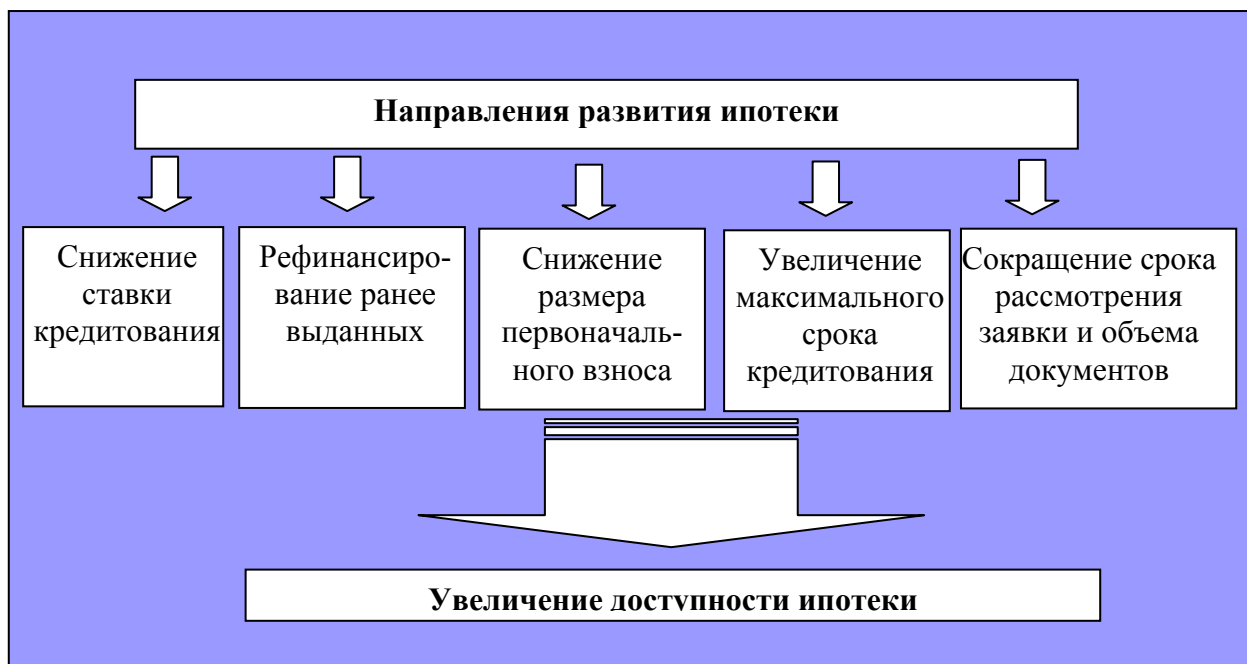


Рис.3.3. Направления развития ипотечного кредитования

Для граждан, получивших ипотечные кредиты в предыдущие годы по более высоким ипотечным ставкам, банки начали вводить программы рефинансирования ипотечных кредитов. Теперь такие заемщики могут досрочно погасить свой первый кредит, оформив новый на более выгодных условиях.

Банки пытаются разнообразить ипотечные программы – вводят кредиты с плавающими ставками, без первоначального взноса, экспресс-займы, рефинансирование ссуд.

Увеличивается максимальный срок, на который российские банки выдают ипотечные кредиты. Так если наиболее распространенный максимальный ипотечный срок составляет 25-30 лет, то некоторые банки увеличивают его до 40 лет [110]. Понятно, что ипотека на столь длительный срок удобна заемщикам с небольшим доходом. Т.е. чем меньше у заемщика

средств, тем более длительный кредит ему следует оформлять, ведь тогда ежемесячная сумма выплат по нему будет минимальной. Однако кредитование на столь длительный период - далеко не идеально отработанная процедура. Более того, возникает вполне закономерный вопрос, каким образом заемщик будет погашать кредит после выхода на пенсию?

Развитие ипотечного кредитования происходит также по направлениям снижения размера первоначального взноса и увеличения максимально допустимого возраста заемщика. Так в Национальной ипотечной компании первоначальный взнос снижен до 10% от стоимости квартиры, а максимальный возраст заемщика увеличен до 65 лет [110]. То есть закончить выплачивать, так называемый, «длинный» кредит можно к этому возрасту. Таким образом, если раньше взять ипотеку на 25 лет могли лишь совсем «юные» заемщики, то теперь позволить себе это могут «зрелые» россияне лет сорока.

Отметим также, что в области повышения доступности ипотечных кредитов важно не только снижение ставок, но и сокращение сроков рассмотрения заявок и снижение объема документов, передаваемых на рассмотрение банков. Например, сейчас ряд банков предлагает экспресс-кредитование, при котором с момента подачи пакета документов до получения средств проходит не более 2-х суток [107, стр.7]. В Удмуртии некоторые банки практикуют подобные кредиты, но только в тех случаях, когда налажены хорошие партнерские отношения с агентствами недвижимости.

В настоящее время в наиболее прогрессивных банках снижены требования к пакету документов на получение ипотечного кредита. Для того, чтобы оформить кредит на квартиру сегодня, вам не понадобится кипа бумаг с печатями из самых разных инстанций, как это было совсем недавно. Приводить несколько человек в качестве поручителей тоже не обязательно. У большинства банков вполне либеральные запросы: потребуются копия паспорта, заявление-анкета на ипотечный кредит, справка 2-НДФЛ, или

другие документы, подтверждающие стабильность получаемого дохода. Некоторые специализированные компании, понимая, что у многих россиян именно неофициальные доходы являются основными, готовы рассматривать «серую» зарплату наравне с другими источниками дохода. Заемщику достаточно предоставить справку, составленную по форме банка и заверенную руководством своей компании, заверение может быть и устным. Рассматривается доход от сдачи квартиры в аренду, доходы в виде процентов по вкладам, гонорары или страховые выплаты.

Проблема дальнейшего развития ипотечного кредитования заключается в том, что оно требует привлечения значительных финансовых ресурсов, которые у российских банков, как правило, отсутствуют. Банки нуждаются в длинных деньгах, источником которых может служить федеральный Стабилизационный фонд или часть золотовалютных резервов (сверх минимальной суммы, равной стоимости трехмесячного импорта).

Без решения проблемы длинных денег банковская система может быстро исчерпать свои возможности представления долгосрочных кредитов, что остановит ипотечное кредитование. И сравнительно небольшие сбои в экономике могут привести к невозврату кредитов и банковскому кризису. Риски банков можно уменьшить, создав систему государственного страхования ипотеки, что сократило бы размеры ежегодных выплат по ипотеке и увеличило ее доступность. Страховой фонд может быть быстро создан за счет профицита федерального бюджета, который в 2005 году составил 1440 млрд.руб., а в 2006 – 776 млрд.руб. [43, стр.186]. Такой фонд выступил бы гарантом высшей инстанции и не оказал бы влияния на параметры инфляции.

Предлагаемые мероприятия по одновременному увеличению реальных доходов граждан и смягчению условий ипотечного кредитования способны увеличить долю платежеспособного населения на рынке жилья и повысить покупательную способность граждан.

3.1.3. Мероприятия по ограничению спекуляции на рынке жилья

В условиях рыночной экономики применение органами государственной власти административных методов воздействия крайне не эффективно. Только экономические методы прямого или косвенного воздействия, на наш взгляд, наиболее эффективны для ограничения спекулятивного роста цен на жилье.

Как указывалось на рисунке 3.1. для ограничения спекуляции на региональных рынках жилья предлагается внедрение следующих мер:

- 1) фиксация цен жилья на конкурсе по предоставлению земли;
- 2) ограничение субподрядничества;
- 3) введение прогрессивного налога на имущество;
- 4) изменение подоходного налога с продажи жилья.

Как описывалось в пункте 3.1.1.4. диссертации, важным и эффективным решением послужила бы ***замещение распространенной в настоящее время практики предоставления земельных участков под строительство на аукционах конкурсами.***

В качестве условий победы участников на конкурсе по предоставлению земельных участков под строительство жилья целесообразно было бы установить наименьшую стоимость 1 кв.м. реализуемого в дальнейшем жилья и наименьший срок комплексного освоения земельного участка.

Фиксация на начальном этапе цены реализации конечной продукции позволило бы ограничить возможность спекуляции жильем самим застройщикам и стимулировало бы их оптимизировать себестоимость строительства. Конечно же, существует вероятность роста инвестиционного спроса на дешевое жилье на первичном рынке с целью его перепродажи. Но процесс одновременного роста предложения дешевого жилья на первичном рынке и применение иных антиспекулятивных мер, ограничивающих перепродажу жилья, позволит достичь большого синергетического эффекта.

Ограничение субподрядничества позволит существенно снизить себестоимость строительства жилья. Большинство действующих в настоящее время на региональных рынках жилья застройщиков выступают в качестве генподрядчиков, которые нанимают для строительства подрядчиков, а те, в свою очередь, для выполнения отдельных строительных работ нанимают субподрядчиков. При этом каждая организация – звено в цепи субподряда – накручивает на стоимость работ свою норму прибыльности, которая составляет около 12-20%. Большинство операций способны выполнять подразделения генерального подрядчика.

В случае, если расходы застройщиков на строительство жилья, произведенные не непосредственно им, а субподрядными организациями, будут вычитаться из налогооблагаемой прибыли не в полном размере (например, в размере 70-80%), сразу снизит интерес к привлечению субподрядных организаций.

Оборотной стороной данной меры является снижение спроса на строительные работы маленьких компаний, не способных вести самостоятельное строительство жилья, а специализирующиеся на выполнении субподрядных работ. В настоящее время региональные строительные компании Удмуртской Республики, не способные победить в аукционах на право застройки территории и вынуждены выполнять субподрядные работы на строительных площадках столичных и татарских генподрядчиков. Поэтому внедрение мероприятий по ограничению субподрядничества должно осуществляться одновременно с правовой поддержкой региональных строительных компаний для поддержания конкуренции на рынке жилья.

Введение прогрессивного налога на недвижимость и изменение порядка начисления подоходного налога с продажи жилья способно ограничить инвестиционный спрос на жилье.

Сейчас, как известно, граждане платят налог на имущество физических лиц — его ставка составляет от 0,1% до 2% от стоимости имущества,

которую определяет Бюро технической инвентаризации (БТИ), фактически это копейки – в год 200–300 рублей даже в Москве [110, стр.56]. В связи с тем, что настоящая система в современных условиях далеко не эффективна Минфин России предлагает ежегодно взимать от 0,05% до 0,5% от стоимости квартиры, рассчитанной на основе кадастровой стоимости объектов, приближенной к рыночной.

Автор предлагает несколько преобразовать предложение Минфина России и облагать по ставке 0,5% от кадастровой стоимости каждую вторую квартиру, находящуюся в собственности гражданина, а каждую последующую – по ставке 1,5%. А затем распространить данный принцип также на налогообложение имущества юридических лиц.

Кадастровая стоимость объекта недвижимости — специальный способ определения стоимости объекта недвижимости методами массовой оценки на установленную дату на базе рыночной стоимости. Эта оценка, в отличие от оценки БТИ, учитывает множество параметров и переменных, влияющих на стоимость жилья: район, состояние дома, этаж и прочее. Но кадастровая оценка также не настолько гибкая, как рыночная. По аналогии с кадастровой оценкой земельных участков, кадастровая стоимость квартиры не будет так меняться, как рыночная цена, и будет ниже рыночной стоимости. Однако, в любом случае, кадастровая стоимость намного более объективна, чем стоимость жилья по данным БТИ.

Таким образом, 0,5% от средней московской квартиры стоимостью 400–500 тыс. долларов составит 2000 – 2500 долларов или 50-62,5 тыс.руб. ежегодного налога на имущество.

Кто не заплатит налог, будет обложен штрафом, а если не заплатит и вместе со штрафом, будет лишен квартиры – предлагает Минфин России [110, стр.57].

На рынок недвижимости в целом новый порядок исчисления налога на имущество повлияет несильно, а вот на сегмент элитной недвижимости – значительно. Налог ударит по владельцам наиболее дорогих квартир,

считают некоторые эксперты. Поэтому в результате это повлияет на спрос в сегменте элитного жилья и жилья бизнес-класса и, соответственно, на цены на жилье. Однако, на наш взгляд, владельцев элитного жилья, способных заплатить огромные деньги при покупке квартир, не сильно затруднит размер налога.

Изменение порядка начисления подоходного налога на доходы от продажи жилья возможно различными путями. Минфин России предлагает изменить права на полное освобождение от подоходного налога при продаже квартир. Сейчас при продаже недвижимости Налоговый кодекс позволяет гражданам не платить подоходный налог со всей вырученной суммы – при условии, что квартира, дом или земельный участок находился в собственности более трех лет. Если же срок владения проданной недвижимостью составил менее чем три года, из полученного дохода вычитается 1 млн.рублей или по выбору сумма документально подтвержденных расходов на ее приобретение, и из оставшейся суммы выплачивается 13–процентный подоходный налог [9].

Минфин предлагает скорректировать эту систему. Полное освобождение от налога предлагается предоставлять, только «если реализуемый объект является единственным объектом жилой недвижимости, находящимся в собственности налогоплательщика». Другое условие Минфина России: «по адресу указанного объекта недвижимости находится место жительства налогоплательщика» [110, стр.62].

Это нововведение, как и первое, призвано отделить инвесторов от обычных граждан, и уж с инвесторов взять налог по полной программе.

Для увеличения эффективности данного мероприятия предлагаем пересмотреть размеры ставок подоходного налога с доходов граждан от продажи жилья и ввести регрессивную систему налогообложения.

Так в случае, если жилье (комната, квартира или дом) находилось в собственности гражданина менее 1 года до момента продажи – установить подоходный налог в размере 50%, от 1 года до 3 лет – в размере 35%, свыше

3 лет – 13%. При этом применять данный принцип, как и предлагает Минфин России, только в случае продажи объекта жилой недвижимости, не являющейся единственным жильем гражданина.

Комплексное применение вышеперечисленных мероприятий, направленных на одновременное стимулирование роста предложения жилья, стимулирование платежеспособного спроса и на ограничение спекуляции участников рынка жилья, способно оказать реальный стимул для быстрого развития регионального рынка жилья. Результатами развития рынка жилья в регионе станет увеличение объемов жилищного строительства в год, стабилизация цен на рынке жилья и обновление жилищного фонда.

Развитие регионального рынка жилья приведет к развитию смежных отраслей экономики – отрасли стройматериалов, социальной инфраструктуры, кредитования, риелторских и страховых служб и других отраслей сферы услуг.

В итоге, будет достигнут рост обеспеченности жильем на душу населения – основного показателя социально-экономического благополучия в данном сегменте, который в настоящее время существенно отстает в регионах России от европейских стандартов, а также будет достигнуто расширение ассортимента на рынке жилья. На наш взгляд, жилые дома должны различаться и по комфортности. Нужны относительно дешевые и небольшие квартиры для молодых семей, которые, по мере увеличения количества членов семьи и роста доходов, смогут по ипотеке приобретать более комфортное жилье.

Комплексный подход к регулированию регионального рынка жилья позволит достичь, казалось бы неосуществимой в настоящий момент цели, обеспечения населения региона доступным и комфортным жильем. Рассмотрим на конкретном примере экономическую целесообразность внедрения ряда из предложенных мероприятий.

3.2. УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ

В предыдущем разделе диссертационной работы был предложен комплекс мероприятий. На примере фактического строительства мы не сможем оценить эффект макроэкономических мероприятий, таких как повышение платежеспособного спроса при стабилизации цен на реализацию жилья. Для оценки эффективности предложенных мероприятий предлагаю рассмотреть, насколько изменится прибыль строительных организаций при фиксации цен реализации жилья на сравнительно меньшем уровне при одновременной оптимизации себестоимости строительства.

Результаты анализа структуры затрат по строительству 9-этажного 2-х секционного дома по ул.Родниковой в Октябрьском районе г.Ижевска, осуществляемого ФГУП «УССТ №8», приведенные в таблице 3.1.

Данные таблицы 3.1. составлены в результате обобщения и анализа первичных документов, а именно локальных смет (см. ПРИЛОЖЕНИЯ 1-4) по строительству вышеуказанного объекта и договора аренды земельного участка под строительство.

Как показывают данные таблицы 3.1., в общей себестоимости строительства объекта наибольшая доля затрат приходится на непосредственное строительство элементов здания (фундамент, стены и иные конструктивные элементы здания), которая составляет 62,98%. Следующая по значению доли в общем объеме затрат составляющая – это затраты на социальную и инженерную инфраструктуру объекта, а также на озеленение и благоустройство территории, которые в совокупности составили 21,38%. Причем из них на благоустройство и озеленение приходится 2,34% от общего объема затрат, а на обустройство внешней инфраструктуры – 7,37%.

ТАБЛИЦА 3.1.

**Анализ структуры затрат по строительству 9-этажного 2-х секционного дома
по ул.Родниковой в Октябрьском районе г.Ижевска, осуществляемого ФГУП «УССТ №8»**

Наименование статьи затрат	Стоимость в ценах 2007 года ¹ , тыс.руб.					Доля статьи затрат в общей стоимости, %
	Затраты на материалы	Заработная плата рабочих	Транспортные расходы	Прочие расходы	Всего затрат	
Фундамент	9932,17	1059,43	794,57	1456,72	13242,89	10,84%
Стены	48384,14	3984,58	2846,13	1707,68	56922,52	46,59%
Иные конструктивные элементы здания	4713,02	754,08	502,72	314,20	6284,03	5,14%
Статическое испытание буронабивных свай	24,72	113,73	24,72	331,30	494,47	0,40%
Объекты энергохозяйства	1272,00	186,56	84,80	152,64	1696,00	1,39%
Котельная с мастерской	4941,30	527,07	461,19	658,84	6588,41	5,39%
Отопление	846,90	432,86	94,10	508,14	1882,00	1,54%
Сети связи	286,29	146,32	31,81	171,77	636,19	0,52%
Сети водоснабжения и сбросовые стоки	22,54	11,52	2,50	13,52	50,08	0,04%
Сети канализации	73,19	37,41	8,13	43,92	162,65	0,13%
Сети водопровода	191,65	97,95	21,29	114,99	425,89	0,35%
Сети дождевой канализации	1,03	0,53	0,11	0,62	2,30	0,00%
Сети газоснабжения внутренние	423,22	216,31	47,02	253,93	940,48	0,77%
Сети газоснабжения внешние	200,55	102,50	22,28	120,33	445,66	0,36%
Спец.работы	3968,00	2028,09	440,89	2380,80	8817,77	7,22%
Установка лифта	627,74	167,40	69,75	530,09	1394,97	1,14%
Временная подъездная дорога	8,18	4,18	0,91	4,91	18,18	0,01%
Подкрановые пути	93,05	47,56	10,34	55,83	206,78	0,17%
Благоустройство и озеленение территории	1855,59	656,59	85,64	256,93	2854,75	2,34%
Арендная плата земельного участка на 3 года (время строительства)	0,00	0,00	0,00	19108	19108	15,64%
ИТОГО	77865,28	10574,68	5548,92	28185,16	122174,01	100,00%

¹ Сметная стоимость по составлена в ценах 2001 года, а в таблице для наглядности стоимость рассчитана в ценах 2007 года с учетом индекса инфляции для строительства, определенного по данным Межведомственной комиссией по ценообразованию в строительстве Правительства УР [108] в размере 2,5.

Расходы на аренду земельного участка под жилищное строительство в соответствии с таблицей 3.2. составляют 15,64%.

Общая стоимость жилого дома в ценах 2007 года составила 122174,01 тыс.руб.

Для определения эффективности комплексного подхода к одновременному снижению цен реализации жилья и оптимизации себестоимости его строительства предлагаю считать средние цены на жилье на настоящий момент в размере 52,0 тыс.руб. за 1 кв.м. [74]. Для стимулирования платежеспособного спроса и с учетом ограничения спекуляции на региональном рынке жилья прогнозируемый уровень цен составит 40,0 тыс.руб. за 1 кв.м.

Если принять среднюю общую площадь одной квартиры в типовом 9-этажном 2-хсекционном жилом доме равной 70 кв.м., тогда общий размер жилой площади, которую можно продать жильцам, составит около 5040 кв.м.

Исходя из расчетной площади можно определить общий доход строительной фирмы, которая самостоятельно занимается реализацией квартир: при стоимости 52,0 тыс.руб. за кв.м. общий доход составит 262,08 млн.руб., а при стоимости 40 тыс.руб. за кв.м. – 201,6 млн.руб.

Таким образом, при снижении цены реализации жилья доходы застройщиков снижаются на 60,48 млн.руб. Однако, в случае внедрения предлагаемых мероприятий по снижению себестоимости строительства и снижению административных барьеров прибыль застройщика, несмотря на снижение доходов, может остаться на прежнем уровне или увеличиться (см. таблицу 3.2.).

ТАБЛИЦА 3.2.

Постановка технического задания по снижению себестоимости объекта

Наименование показателя	Фактическое значение, тыс.руб.	Проектное значение, тыс.руб.
Доходы от реализации	262080,0	201600,0
Себестоимость	122174,01	≤61600,0
Прибыль от реализации	139905,99	≥140000,0

Как известно, размер снижения себестоимости подрядных работ в целом, а также по отдельным статьям затрат определяется на основании расчетов эффективности мероприятий, предусмотренных планом технического развития строительной организации. Этот показатель планируется в абсолютной сумме получаемой экономии, равной разности между сметной стоимостью и плановой себестоимостью работ.

$$\mathcal{E} = \sum (C_{см} - C_{пл})_i, \quad (3.1.)$$

$\mathcal{E}$ – общий размер экономии от снижения себестоимости строительства;

$C_{см}$ – размер расходов по i -ой статье затрат по сметной стоимости строительства;

$C_{пл}$ – размер расходов по i -ой статье затрат по плановой себестоимости строительства.

Абсолютную сумму получаемой экономии в затратах в планируемом году не сравнивают с фактическими затратами базисного периода. Выявление размера снижения себестоимости подрядных работ в сравнении с фактическим их уровнем, достигнутым в предшествующем периоде, как это имеет место в промышленности, не проводится ввиду большого разнообразия вводимых объектов и, как правило, несопоставимой структуры работ в предшествующем и планируемом году.

Снижение себестоимости подрядных работ определяется по всем без исключения объектам, по которым в планируемом году производятся работы. Экономия от снижения себестоимости в плановом году рассчитывается по статьям затрат в соответствии с мероприятиями, которые направлены на повышение производительности труда (снижение трудоемкости работ), сокращение продолжительности строительства, уменьшение материальных затрат, улучшение использования основных производственных фондов. Такие мероприятия должны обеспечивать строительной организации

экономический эффект. Необходимо иметь в виду, что они должны проявляться на внутрипроизводственном уровне.

Мероприятия, учитываемые при определении размера снижения себестоимости подрядных работ, делятся на зависимые от деятельности строительной организации и независимые от нее. К мероприятиям, независимым от деятельности строительной организации, относятся:

- изменение структуры работ в планируемом периоде;
- введение новых тарифных сеток и ставок оплаты труда;
- изменение отпускных цен на материалы, конструкции и детали;
- изменение транспортных схем доставки строительных материалов, конструкций и деталей;
- изменение тарифов на перевозки грузов и на электрическую и тепловую энергию;
- изменение сметных норм и цен (единичных расценок, сборников цен на монтаж оборудования и др.).

При определении задания по снижению себестоимости строительно-монтажных работ учитываются все факторы, которые способствуют удорожанию или удешевлению производства работ, а также все возникающие изменения в объеме, структуре работ и условиях их производства.

Он осуществляется по следующим факторам:

- повышение уровня индустриализации строительства и заводской и монтажной готовности строительных конструкций и деталей;
- дальнейшее развитие механизации и автоматизации строительно-монтажных работ;
- совершенствование организации и технологии строительного производства;
- улучшение организации труда и совершенствование управления строительством;

- снижение затрат на материалы, сокращение транспортных и заготовительно-складских расходов;
- снижение себестоимости продукции и услуг подсобных и вспомогательных производств и обслуживающих хозяйств;
- сокращение накладных расходов;
- изменение структуры работ;
- прочие факторы.

Изменение затрат по факторам определяется, как правило, на основе расчетов экономического эффекта от осуществления разрабатываемых строительными организациями мероприятий по повышению технического и организационного уровня строительного производства.

В расчеты включаются условно-годовая экономия от мероприятий, проведенных до начала планируемого периода (исчисляется в расчете на объемы их применения в данном планируемом году), и экономия от мероприятий, осуществляемых в планируемом году (определяемая с учетом сроков их внедрения). Расчеты влияния отдельных технико-экономических факторов могут проводиться также на основе анализа изменения затрат в базисном периоде и условий работы (структуры работ, дислокации объектов и т.п.) в планируемом периоде.

Включение в себестоимость подрядных работ не предусмотрено для следующих групп затрат: на выполнение силами строительных организаций (оплату) работ, услуг, непосредственно не связанных с производством строительных работ (например, работы по очистке прилегающих к стройке улиц городов и поселков, оказанию помощи сельскому хозяйству и т.п.); а на эксплуатацию строительных машин, используемых на работах, выполняемых не по договорам на строительство. В отдельных случаях при производственной необходимости этим требованием инструкции можно пренебречь. Применяется также расчетный метод определения плановой себестоимости подрядных работ, который основан на использовании плановых производственных калькуляций, т.е. на прямом исчислении

плановой себестоимости единицы работы и конструктивного элемента с учетом фактических условий производства. Плановая себестоимость всего объема подрядных работ исчисляется путем суммирования производственных калькуляций на отдельные виды работ и конструктивные элементы по объектам и в целом по всей производственной программе строительного управления. Применение этого метода требует наличия надлежащей плановой нормативной базы. Ни производственные, ни сметные нормы в качестве такой базы служить не могут: первые — из-за неполного охвата всех операций, входящих в состав нормируемых видов работ и их чрезмерной множественности, вторые — вследствие своей усредненности и несоответствия реальным возможностям строительной организации.

В результате внедрения комплекса мероприятий, направленных на снижение себестоимости строительства, предложенного в разделе 3.2. диссертационного исследования, себестоимость изменится.

Результаты сравнительного анализа изменения себестоимости строительства объекта в результате внедрения предлагаемых мероприятий приведены в таблице 3.3.

Поясним, что, прежде всего, существенная экономия будет достигнута на этапе предоставления земельного участка под строительство не на аукционе, а на конкурсе. В случае, если условием победы в конкурсе за право строительства жилья на свободном земельном участке будет наименьшая стоимость реализации жилья, то данное мероприятие позволит одновременно ограничить возможности спекуляции на рынке жилья и снизит затраты застройщиков на строительство.

Расходы на право пользования земельным участком составляли в общей себестоимости 15,64%, а при условии предоставления его на конкурсе расходы на земельный участок застройщиков будут сведены к нулю. Что сразу приносит застройщику снижение себестоимости более, чем на 15%.

Наименование показателя	Фактическое значение	Проектное значение	Абсолютное изменение	Относительное изменение, %
Размер площади жилья на реализацию, кв.м.	5040	5040	0	0,0%
Цена реализации, тыс.руб. за кв.м.	52	40	-12	-23,1%
Доходы от реализации, тыс.руб.	262080	201600	-60480	-23,1%
Себестоимость строительства, тыс.руб.	122174	-122174,01		-100,0%
Прибыль от реализации, тыс.руб.	139906	51485,37 150114,63	10208,64	7,3%

ТАБЛИЦА 3.3.

Сравнительный анализ изменения себестоимости строительства в случае внедрения предлагаемых мероприятий												
Наименование статьи затрат	Стоимость строительства в существующих условиях в ценах 2007 года, тыс.руб.						Прогнозируемая стоимость строительства в ценах 2007 года, тыс.руб.					
	Затраты на материалы	Заработная плата рабочих	Транспортные расходы	Прочие расходы	Всего затрат	Доля, %	Затраты на материалы	Заработная плата рабочих	Транспортные расходы	Прочие расходы	Всего затрат	Доля, %
Фундамент	9932,17	1059,43	794,57	1456,72	13242,89	10,84%	6455,91	688,63	198,64	662,81	8005,99	15,55%
Стены	48384,14	3984,58	2846,13	1707,68	56922,52	46,59%	31449,69	2589,98	711,53	776,99	35528,19	69,01%
Иные конструктивные элементы здания	4713,02	754,08	502,72	314,2	6284,03	5,14%	3063,46	490,15	125,68	142,96	3822,26	7,42%
Статическое испытание буронабивных свай	24,72	113,73	24,72	331,3	494,47	0,40%	16,07	73,92	6,18	150,74	246,91	0,48%
Объекты энергохозяйства	1272	186,56	84,8	152,64	1696	1,39%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
Котельная с мастерской	4941,3	527,07	461,19	658,84	6588,41	5,39%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
Отопление	846,9	432,86	94,1	508,14	1882	1,54%	254,07	129,86	23,53	106,71	514,16	1,00%
Сети связи	286,29	146,32	31,81	171,77	636,19	0,52%	85,89	43,90	7,95	36,07	173,81	0,34%
Сети водоснабжения и сбросовые стоки	22,54	11,52	2,5	13,52	50,08	0,04%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
Сети канализации	73,19	37,41	8,13	43,92	162,65	0,13%	21,96	11,22	2,03	9,22	44,44	0,09%
Сети водопровода	191,65	97,95	21,29	114,99	425,89	0,35%	57,50	29,39	5,32	24,15	116,35	0,23%
Сети дождевой канализации	1,03	0,53	0,11	0,62	2,3	0,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
Сети газоснабжения внутренние	423,22	216,31	47,02	253,93	940,48	0,77%	126,97	64,89	11,76	53,33	256,94	0,50%
Сети газоснабжения внешние	200,55	102,5	22,28	120,33	445,66	0,36%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
Спец.работы	3968	2028,09	440,89	2380,8	8817,77	7,22%	1190,40	608,43	110,22	499,97	2409,02	4,68%
Установка лифта	627,74	167,4	69,75	530,09	1394,97	1,14%	188,32	50,22	17,44	111,32	367,30	0,71%
Временная подъездная дорога	8,18	4,18	0,91	4,91	18,18	0,01%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
Подкрановые пути	93,05	47,56	10,34	55,83	206,78	0,17%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
Благоустройство и озеленение территории	1855,59	656,59	85,64	256,93	2854,75	2,34%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
Арендная плата земельного участка на 3 года (время строительства)	0	0	0	19108	19108	15,64%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
ИТОГО	77865,28	10574,67	5548,9	28185,16	122174,01	100,00%	42910,23	4780,59	1220,28	2574,27	51485,37	100,00%

62,98%

21,38%

7,37%

Следующим важным этапом снижения себестоимости является политика предоставления на конкурсе подготовленных земельных участков, т.е. участков, на которых уже проведены землеустроительные работы и спроектировано расположение объектов в пределах жилого микрорайона.

Кроме того, предлагаем возложить обязанность по строительству объектов внеплощадочной инфраструктуры на муниципалитеты, либо ввести в налоговую практику возмещение из налога на прибыль застройщику расходов на строительство таких объектов.

С учетом вышеперечисленных предложений, застройщик либо не будет производить затраты на строительство и обустройство объектов внешней инфраструктуры, либо будет возмещать стоимость этих расходов за счет налога на прибыль – в любом случае в учете себестоимости строительства данные расходы приравниваются нулю.

Важную роль в снижении себестоимости жилищного строительства сыграют мероприятия, направленные на снижение расходов на материалы. Данная статья расходов занимает наибольшую долю в составе общих расходов на строительство. Введение мероприятий по стимулированию применения новых технологий и новейших материалов в жилищном строительстве позволит достичь экономии за счет снижения количества потребления материалов при одновременном увеличении качества готовой продукции.

Развитие отрасли производства стройматериалов (особенно, бетона) в Удмуртской Республике непременно приведет к снижению стоимости материалов, так как снизит дефицит на них и снизит транспортные расходы по их доставке и расходы по хранению. В итоге по оценкам экспертов прогнозируется снижение стоимости строительных материалов на 35%, а стоимости обустройства объектов и линий внутренней инфраструктуры – на 60-80%. Соответственно, снизятся затраты по заработной плате.

Развитие региональной отрасли производства стройматериалов приведет к существенному снижению транспортных расходов и расходов на их хранение, которое прогнозируется на уровне 75%.

Мероприятия, направленные на выявление и устранение административных барьеров, в том числе путем перехода на систему «единого окна», приведет к снижению коррупционных расходов и ликвидирует необоснованные затраты застройщика за получение согласительных и разрешительных документов. В результате чего прочие затраты в себестоимости строительства снизятся пропорционально снижению стоимости затрат на материалы и, за счет ликвидации коррупционных расходов, еще снизятся примерно на 30%.

В итоге комплексного применения предлагаемых мероприятий по снижению себестоимости жилищного строительства до уровня 51485,37 тыс.руб. Экономический эффект от внедрения предлагаемых мероприятий наиболее наглядно продемонстрирован в таблице 3.4., которая базируется на данных таблиц 3.2. и 3.3. диссертационного исследования.

ТАБЛИЦА 3.4.

Сравнительный анализ экономических результатов внедрения мероприятий по снижению цены реализации жилья и себестоимости строительства

Наименование показателя	Фактическое значение	Проектное значение	Абсолютное изменение	Относительное изменение, %
Размер площади жилья на реализацию, кв.м.	5040	5040	0	0,0%
Цена реализации, тыс.руб. за кв.м.	52,0	40,0	-12,0	-23,1%
Доходы от реализации, тыс.руб.	262080,0	201600,0	-60480,0	-23,1%
Себестоимость строительства, тыс.руб.	122174,01	51485,37	-122174,01	-100,0%
Прибыль от реализации, тыс.руб.	139905,99	150144,63	+10208,64	+7,3%

Данные таблицы 3.4. демонстрируют, что в результате внедрения предлагаемых мероприятий по одновременному ограничению спекуляции и стимулирования предложения жилья за счет снижения себестоимости строительства достигается рост прибыли застройщиков на 7,3% или на 10,21 млн.руб. даже при снижении цены реализации жилья с 52,0 тыс.руб. за кв.м. до 40,0 тыс.руб. за кв.м.

Полученные результаты указывают на то, что при грамотном государственном управлении регионального рынка жилья, направленном как на регулирование спроса, так и на регулирование предложения, достижение первоочередной национальной задачи по обеспечению населения доступным и комфортным жильем становится реальным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Промышленный комплекс – это совокупность организаций, относящиеся в отраслевом разрезе к промышленности.

В статистике промышленность подразделяются на *16 укрупненных отраслей*: промышленность строительных материалов, электроэнергетика, топливная промышленность, черная металлургия, цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленность, легкая, пищевая, микро-биологическая промышленность, мукомольная и крупяная промышленность, медицинская промышленность, полиграфическая промышленность и другие [5].

В промышленном комплексе Удмуртии за последние 10 - 15 лет произошли значительные структурные сдвиги. Однако изменения в структуре промышленного производства произошли не в результате быстрого роста некоторых отраслей промышленности (как при нормальном экономическом развитии), а за счет отраслей, в которых спад производства был изначально ниже среднего по промышленности.

последние годы характеризуются значительным увеличением доли топливно-энергетического комплекса в промышленной структуре (с 6,5% в 1985 году до 35,9% в 2003 году). Помимо этого в течение анализируемого периода времени удельный вес в промышленном производстве увеличился у ряда отраслей: *промышленность стройматериалов* (в 1,4 раза), пищевая промышленность (в 1,3 раза), стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленность (в 2,3 раза). Наибольшее увеличение доли отрасли в общем объеме промышленной продукции произошло в топливной промышленности (в 5,7 раза), электроэнергетике (в 5 раз) и полиграфической промышленности (в 5 раз).

Наибольшее снижение удельного веса отрасли в структуре промышленного производства наблюдается в легкой промышленности - в 8,6 раз, в отрасли черной металлургии - в 2,1 раза, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности - в 2,7 раза, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности - в 1,7 раза, машиностроении и металлообработке - в 1,5 раза.

Таким образом, за последнее десятилетие в Удмуртии сформировалась структура экономики, характеризующаяся значительной долей ресурсных добывающих отраслей промышленности. Произошедшие структурные сдвиги не были результатом целенаправленной политики, но явились объективным следствием структурно-технологических дисбалансов, унаследованных от прошлого. По существу были реализованы текущие экономические конкурентные преимущества. Вместе с тем, объективный и естественный характер структурных сдвигов не означает, что они являются желательными и оптимальными с точки зрения долгосрочных интересов республики.

Вместе с тем, в экономике Удмуртии есть отрасли, потенциально конкурентоспособные как на внутреннем, так и на мировых рынках. Реализации конкурентных преимуществ этих отраслей (наличие незагруженных мощностей, квалифицированных кадров, научно-технических заделов и т.п.) препятствуют как неразвитость рыночных механизмов и институтов, так и сложившиеся условия в этих отраслях, неблагоприятные для модернизации производственной базы и повышения эффективности.

Основу промышленного комплекса Удмуртии составляют более 360 крупных и средних предприятий, на которых производится около 90% промышленной продукции региона. Общее количество организаций промышленного комплекса республики составляет 3956 единиц [60].

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятий промышленности Удмуртии составляет более 73 млрд. рублей. Из них около 90% сосредоточены в четырех отраслях: машиностроительной -

21%, топливной промышленности - 46%, электроэнергетике - 17%, черной металлургии - 4%. Наиболее высокие показатели фондовооруженности - в топливной промышленности и электроэнергетике [61, стр.12]. По показателям фондоотдачи наиболее высокие показатели лесной, пищевой и химической промышленности.

Производственная база промышленности характеризуется значительной степенью износа основных промышленно-производственных фондов, составляющей более 50%. Наиболее высокой степени износа подвержены сооружения (более 60%), машины и оборудование (около 55%), производственный и хозяйственный инвентарь (около 60%) [60].

В результате снижения объемов промышленного производства с 90-х годов загрузка производственных мощностей в промышленности резко снизилась. Однако имеющиеся свободные производственные мощности не позволяют значительно увеличить объемы производства. Большая их часть не может в полной мере рассматриваться в качестве резервной из-за несоответствия структуре спроса, наличия устаревших технологий, высокого уровня износа основных производственных фондов.

Промышленное производство Удмуртской Республики характеризуется значительной ресурсоемкостью. В структуре затрат на производство в 2002 году материальные затраты составляют более 54,3%, в то время как доля затрат на оплату труда - всего 15,6% [69, стр.131].

Финансовое положение промышленных предприятий остается сложным. Более половины предприятий промышленности Удмуртии убыточны. По итогам 2003 года доля убыточных предприятий промышленности составила 47,9%, превышает аналогичный показатель в целом по республике (49,4% и 48,6% соответственно) и по промышленности в Российской Федерации (45%) [60].

Отрасль строительных материалов признана в Удмуртии приоритетной отраслью для обеспечения развития промышленного комплекса республики (Распоряжение Правительства Удмуртской Республики от 6 сентября 2004

года №911-р «О приоритетах развития промышленности Удмуртской Республики на период до 2015 года»). Как показывают данные таблицы 2.9. удельный вес отрасли производства стройматериалов в настоящее время занимает около 2% от всего промышленного комплекса республики, а в 1995 и 2001 годы удельный вес приблизился к 3%.

Для отрасли характерен высокий уровень налоговых поступлений (20 копеек на 1 рубль произведенной продукции). Финансовые показатели отрасли ниже нормативных значений, доля убыточных предприятий составляет 52% (больше, чем в среднем по промышленности). В 2002 году рентабельность производства в отрасли составила 2,3% при средней по промышленности республики 19,8% [60].

Возможности развития отрасли связаны с увеличением объемов капитального строительства в республике и решением важнейшей социальной задачи по обеспечению населения качественным и доступным жильем. Деятельность отрасли направлена на обеспечение потребностей строительства в качественных, экологически чистых, современных видах продукции и материалов.

Финансовые показатели отрасли производства стройматериалов в Удмуртии до сих пор остаются ниже среднестатистических показателей в России. На сегодняшний день, несмотря на спрос на строительные материалы, доля убыточных предприятий составляет 52% (больше, чем в среднем по промышленности). Кроме того, отрасль характеризуется небольшим удельным весом продукции в общем объеме промышленного производства (2,2%), незначительным удельным весом прибыли в объеме общей прибыли промышленности (0,05%) и валовой добавленной стоимости (2,5%).

Между тем, еще пять лет назад перед Министерством строительства Удмуртской Республики была поставлена задача подготовить обоснование на проведение научно-исследовательских работ по разработке республиканской целевой программы «Развитие производства строительных материалов в

Удмуртской Республике на 2006–2010 годы». Однако программа до сих пор не утверждена.

Среди основных задач отрасли развития стройматериалов выделяют: рост объемов выпуска основных видов продукции, техническое перевооружение, внедрение новых технологий, освоение производства современных видов строительных материалов. Кроме того, в рамках реализации республиканской целевой программы «Развитие производства строительных материалов» планируется снизить энерго– и материалоемкость продукции отрасли, провести модернизацию и перепрофилирование производств.

Недостаточное развитие отрасли строительных материалов оказывает пагубное воздействие на развитие рынка жилья и, таким образом, в целом на развитие национальной экономики.

Следующим одним из основных факторов, препятствующих наращиванию объемов строительства жилья, является недостаточное количество земельных участков, подготовленных для жилищного и комплексного строительства. В настоящее время осваиваются преимущественно земельные участки, полученные застройщиками еще до введения процедуры аукционов.

Существенно ограничивает развитие жилищного строительства в Удмуртии и других регионах России высокий размер расходов застройщиков на сооружение коммунальной инфраструктуры и объектов социального назначения.

В качестве еще одной причины высокой стоимости строительства жилья можно назвать наличие длительной цепочки застройщиков, т.е. привлечение генподрядчиком подрядных и субподрядных организаций для выполнения отдельных работ.

Другими причинами, сдерживающими развитие регионального рынка жилья путем дополнительного повышения стоимости строительства, являются:

- Низкий уровень организации строительного процесса, логистики и расчетов в строительстве. Потери от брака и простоев составляют до 12-15%.
- Ошибки в проектировании, низкое качество проектно-сметной документации, а также начало строительства без утвержденной проектно-сметной документации увеличивает сметную стоимость в среднем на 4-8%.
- Частая смена подрядчиков и просчеты в их выборе, несовершенство конкурсных процедур.
- Приписки в сметах, завышение объемов выполненных работ.
- Частые остановки производственного цикла и консервация объектов ввиду отсутствия финансирования. Затраты на возобновление строительства приводят к потерям до 10% сметной стоимости.
- Наличие в строительстве неденежных форм расчетов (бартера) - материалы и услуги за квартиры. Как правило, зачет стоимости материалов и услуг происходит по более высоким ценам с дисконтом 10-12%).
- Несовершенство нового градостроительного законодательства и отсутствие подзаконных актов к нему. Введение Закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и внесения изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», а также внесенные изменения в Градостроительный кодекс РФ ставят застройщиков в довольно жесткие рамки, что оказывает определенное влияние на ценовую политику на региональных рынках жилья.

Для разрешения сложившейся в Удмуртии острой жилищной проблемы и развития на ее территории регионального рынка жилья автор диссертационного исследования предлагает внедрить комплекс предложений и мероприятий, который можно подразделить на три целевых направления . всю систему предлагаемого комплекса мероприятий по стимулированию развития регионального рынка жилья, предлагается подразделить на три направления:

- 1) Стимулирование предложения на рынке жилья;
- 2) Повышение уровня платежеспособности спроса;

3) Ограничение спекуляции на рынке жилья.

Для стимулирования темпов строительства жилья предлагается увеличивать предложение альтернативных видов жилья (строительство малоэтажного индивидуального жилья, распространение аренды жилья в «доходных» домах), внедрение мероприятий по удешевлению строительных материалов, увеличению количества предоставляемых под строительство земельных участков и развитию инженерной и социальной инфраструктуры.

В качестве одного из важнейших направлений стимулирования предложения на рынке жилья выделяется комплекс мероприятий по стимулированию развития промышленности стройматериалов. Данный комплекс мероприятий включает создание новых предприятий по производству наиболее дефицитных видов стройматериалов (в частности, цемента, кирпича), применения новых технологий и инновационной продукции, установление преференций региональным производителям отрасли.

Повышение уровня платежеспособности спроса предлагается обеспечить за счет фиксации цен реализации жилья на первичном рынке при предоставлении земельных участков под жилищное строительство на конкурсе, а также путями внедрения мероприятий по ограничению субподрядничества, введения прогрессивного налога на имущество и изменения порядка налогообложения подоходным налогом доходов от продажи жилья.

Комплексное применение предлагаемых мероприятий, направленных на одновременное стимулирование предложения и повышение уровня платежеспособности спроса, способно оказать реальный стимул для быстрого развития регионального рынка и промышленного комплекса региона.

Результатами развития рынка жилья в регионе станет увеличение объемов жилищного строительства в год, стабилизация цен на рынке жилья и обновление жилищного фонда.

Развитие промышленного комплекса проявится в увеличении объемов выпуска промышленной продукции, создании новых рабочих мест и повышении количества производственных предприятий.

Управление развитием промышленным комплексом региона на основе модели оптимизации затрат было апробировано путем проектирования применения данного комплекса мероприятий при строительстве 2-х секционного 9-этажного дома по ул.Родниковой в Октябрьском районе г.Ижевска, осуществляемого ФГУП «УССТ №8».

В результате внедрения предлагаемых мероприятий за счет снижения себестоимости строительства был достигнут рост прибыли застройщиков на 7,3% или на 10,21 млн.руб. при снижении цены реализации жилья с 52,0 тыс.руб. за кв.м. до 40,0 тыс.руб. за кв.м.

Комплексный подход к регулированию регионального рынка позволит достичь качественное и количественное развитие промышленного комплекса региона и региональной экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 31 марта 1999 года «О государственной поддержке промышленного комплекса высоких технологий в Российской Федерации»;
2. Большой энциклопедический словарь / М.: Главпромиздат, 1987. – 1876с.;
3. Федеральный закон от 08 декабря 2003 года №165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров»;
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь / Электронный ресурс: ИНФРА-М, 2006.;
5. Методические рекомендации, утвержденные Госстатом РФ от 14 марта 2001 года №782-р;
6. Анализ состояния рынка жилья в Удмуртии // www.susanin.udm.ru/news/2007/08/03/52634;
7. Грязневич В., Зубова Е. Рецепт доступности // Эксперт on-line. - <http://www.expert.ru/printissues/volga/2007>;
8. Лосева Е. Цементный голод / Деловая газета «BUSINESS-CLASS». – ноябрь 2007.№29. – С.12;
9. Тонкова А. Ценовая политика // Бизнес Удмуртии. Приложение: Строительство & Городское хозяйство. Информационно-аналитический журнал. – ноябрь 2007. – С.2;
10. Социально-экономическое положение России. Январь-сентябрь 2007 // М.:Госкомстат, 2007. – 874с.;
11. Шпагина А. Рынок недвижимости Ижевска: затишье после бури // Вся недвижимость - 2007.№12 - С.43;
12. Обмен-продажа жилья - июнь 2007. – 52с.

13. Жарская М. Город строится! // Развитие. Вестник ФГУП «Ростехинвентаризация». – 2007. №6. – С.5;
14. Грязневич В. Опасные соблазны // Эксперт Северо-Запад – 2006. №38. – С.31-32;
15. Тюлькина О. Сколько стоит построить? // Деловой квадрат. – 2007. №2. – С.46-47;
16. Тулякова А. Надбавка за точность // Удмуртская Республика. Бизнес-журнал – май 2007. №9. – С.22;
12. Шнейдерман Т.А. Состав и учет затрат, включаемых в себестоимость // М.: Экономика, 1998. – 486с.;
13. Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. Управление затратами на предприятии // Санкт-Петербург: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2006. – 352с.;
14. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры // М.: Финансы и статистика, 2003. — 352 с.;
15. Постановление Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. № 552;
16. Постановление Правительства Российской Федерации от 01 июля 1995 г. № 661;
17. Ивашкевич В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат // Бухгалтерский учет. — 2000. № 5. — С. 56-59;
18. Керимов В.Э. Управленческий учет: Учебник // М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. — 268 с.;
19. Друри К. Учет затрат методом «стандарт-костс»: Пер. с англ. под ред. Н.Д.Эриашвили // М.: Аудит, 1998. – 112с.;
20. Мишин Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатами хозяйственной деятельности // М.: Издательство «Дело и Сервис», 2002. — 175 с.;

21. Палий В.Ф., Николаева Р.А. Особенности учета затрат в условиях рынка, система «директ-костинг» (теория и практика) // М.: Финансы и статистика, 1993. – 232с.;
22. Долженкова В.Р. Затраты производства: Формирование и анализ. // Новосибирск: Новосибирская государственная академия экономики и управления, 1998. – С.428с.;
23. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директо-костинг» // М.: Финансы и статистика, 1993. – 84с.;
24. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: Пер. с нем. Ю.Г.Жукова и С.Н.Зайцева // М.: Финансы и статистика, 1997. – 486с.;
25. Трубочкина М.М. Управление затратами предприятия // М.: ИНФРА-М, 2004. – 452с.;
26. План застройки микрорайона А-10 района «Старый Аэропорт» г.Ижевска// www.stroim_ymeste.ru;
27. Мальцева К. Современное жилье// Вся недвижимость - 2005.№01 – С.17;
28. Либерман И.А. Управление затратами в строительном комплексе // М.: ИКЦ «МарТ», 2005. – 304с.;
29. Черников И.С. Планирование, учет и калькулирование себестоимости строительной продукции // М.: Стройиздат, 1997. – 433с.;
30. Налоговый кодекс Российской Федерации;
31. Методические рекомендации по планированию и учету себестоимости строительных работ, утвержденные Минстроем России 4 декабря 1995 г. № БЕ-11-260/7;
32. Фоков А.П. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости // Нотариус – 2005. №2 – С.42-46;
33. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 года N188-ФЗ;
34. Федеральным законом от 16 июля 1998 года N102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»;

35. Постановление Госкомстата РФ от 31 июля 1995 года №115 «Об утверждении форм федерального государственного статистического наблюдения по капитальному строительству»;
36. Тургель И.Д., Придвижкин С.В. Система государственного финансирования жилищного строительства: проблемы становления и перспективы развития // Финансы и кредит - 2006.№18. – С.16-26;
37. Опрос Фонда «Общественное мнение» национальный проект «Доступное жилье» // www.fom.ru;
38. Инвестиции в России. 2005: Статистический сборник/ М.:Росстат., 2006 – 564с.;
39. Дмитриева Е., Давбаш Д. Рынок дефицита // Деловая газета «BUSINESS-CLASS». – сентябрь 2007.№20. – С.14-16;
40. Социально-экономическое положение России. Январь-июль 2007 // М.:Госкомстат, 2007. – 874с.;
41. Стройматериалы в Удмуртии // Вся недвижимость. – 2007. №48. – С.47;
42. Удмуртия в цифрах. Ежегодный статистический сборник // Госкомстат Удмуртии – 2007. – 126с.;
43. Баскин А.С. Рынок жилья: проблемы формирования и государственного регулирования // Проблемы региональной экономики - 2006.№8. – С.178-188.;
44. Федеральная целевая программа «Жилище» на 2002-2010 годы с изменениями, утвержденными постановлением Правительства РФ от 31 декабря 2005 г. №865;
45. Ковалев К. Ценовые пояса мира // Коммерсантъ первый рейтинг. – январь 2007. №1. – С.134-140;
46. Вострикова А.Ю. Почем продается Лондон? // www.standpress.ru;
47. Пришвин О.К. Ситуация на рынках недвижимости мегаполисов мира // www.net.conter.ru;
48. Валиуллин Р.Д. Обзор динамики цен на мировом рынке недвижимости // www.format_world.ru;

49. Кренина Л.Б., Винтов К.Н. Сколько стоит жизнь в стране восходящего солнца? // Комерсантъ первый рейтинг – сентябрь 2006. №9. – С.17-19;
50. Горбунов А.А. Динамика цен на рынке жилья в странах мира // Экономика и жизнь – 2006. №5 – С.64;
51. Цены на недвижимость в странах мира. Япония // www.analis_estate.ru;
52. Цены на недвижимость в странах мира. Мексика // www.analis_estate.ru;
53. Пришвин О.К. Обзор ситуация на рынке жилья в странах Латинской Америки // Реальная экономика – 2006. №11. - С.114-115;
54. Новости мира // Недвижимость & цены – декабрь 2006, №48 - С.6;
55. Громова Д. Недвижимость в США// Недвижимость & цены – декабрь 2006. №48 - С.57;
56. Чистякова М., Ладыгин Д. Кризис ипотеки в США сорвал мировые индексы // www.kommersant.ru;
57. Цены на недвижимость в странах мира. Индия // www.analis_estate.ru;
58. Белкин В.Д., Стороженко В.П. Рынок жилья: тенденции и перспективы // М.:ЭНСР - 2006. №3. – С.48-49.
59. Сравнительный анализ стоимости жилья в странах мира // www.ftr.ru;
60. Распоряжение Правительства Удмуртской Республики от 6 сентября 2004 года №911-р «О приоритетах развития промышленности Удмуртской Республики на период до 2015 года»;
61. Игнатьева М. «Средний метр» стал ближе к жизни // Развитие. Вестник ФГУП «Ростехинвентаризация». – 2007. №2. – С.12;
62. Динамика показателей сферы жилищного строительства // Российский статистический ежегодник, 2005.– 688с.;
63. Цены как в Лондоне: Ижевск приближается к европейским столицам // www.lenta.ru;
64. Федеральный закон от 30 декабря 2004 года N214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»;

65. Гурова Т., Полуниин Ю. Кто надул пузырь на рынке недвижимости? // Эксперт. – 2006. №30. – С.20-21.;
66. Кондрашова О. Метры перемен // Комерсантъ. – 2007. №2. – С.12;
67. Дмитриев Е. Кому сдалась Москва // Комерсантъ. ДЕНЬГИ. – 2007. №3 – С.6-7.;
68. Ступин И. С оглядкой на Москву // Эксперт – 2006. №24. – С.91.;
69. Недвижимость & цены: еженедельный информационно-рекламный журнал // Москва: Издательство «Деловой мир» - 2006. №50. –594с.;
70. Воскресенский А. Удвоение квадратного метра //Комерсантъ. Первый рейтинг. – 2007. №1. – С.128-133.;
71. Белых А. Квартирный переполох // Бизнес журнал для малого бизнеса. Удмуртская Республика, Ижевск: ООО «Крона» - 2007. №9. – С.14-17.;
72. Лазарова Л.Б. Что влияет на развитие жилищного рынка? // Банковское дело – 2006. №1. – С.38-42.;
73. Игнатьева М. Статистика ввода жилья в Российской Федерации // Развитие. Вестник ФГУП «Ростехинвентаризация». – 2007. №9. – С.2.;
74. Обзор ситуации на рынке жилья в 1 квартале 2007 года // www.denex.ru;
75. Доклад Министра архитектуры и строительства В.Ф.Загайнова о состоянии рынка недвижимости в Удмуртской Республики от 28 февраля 2007 года // www.myudm.ru;
76. Недвижимость и цены // Развитие. Вестник ФГУП «Ростехинвентаризация» - 27 февраля 2007. №4 (6). – С.6.;
77. Диалог с властью // Развитие. Вестник ФГУП «Ростехинвентаризация» - 13 февраля 2007. №3 (5). – С.2.
78. Цена вопроса на рынке жилья Ижевска // Свое дело - 2007.№7.- С.8
79. Результаты мониторинга рынка жилья Ижевска в марте 2007 г. // Недвижимость - 2007. №26. – С.12.;
80. Результаты мониторинга рынка жилья Ижевска в апреле 2007 г. // Недвижимость - 2007. №28. - С.11.;

81. Кулемалина Р.Н. Шесть способов обрести крышу над головой // Все о жилье. – 2005. №42. – С.4;
82. Об итогах реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в Удмуртской Республике в 2006 году // www.myudm.ru;
83. Игнатьева М. Президент о строительной отрасли// Развитие. Вестник ФГУП «Ростехинвентаризация». – 2007. №9. – С.12;
84. Перспектива: что будет с рынком недвижимости в 2007 году? // Развитие. Вестник ФГУП «Ростехинвентаризация» - 27 февраля 2007. №4 (6). – С.5;
85. Гришина О. Дела строительные (инвестиционная ситуация на рынке строительства) // Деловой квадрат - 2006.№6. – С.16-20;
86. Игнатьева М. Облик города // Развитие. Вестник ФГУП «Ростехинвентаризация». – 2007. №12. – С.8;
87. Кондрашова О. Метры перемен // Коммерсантъ – 2007. №3 - С.7;
88. Чунарев А. Рынок будет развиваться //Эксперт. Урал. – 2007. №2. – С.8;
89. Киро Д. Начало ипотеки // Эксперт. Специальное приложение - 2007.№18 – С.26;
90. Загребина А. В росте цен на жилье обвинили ипотеку // Вся недвижимость - 2007. №5. – С.32-33;
91. Шарипов Р. Рынок жилья вырос // Недвижимость. – 2006. №21. – С.12;
92. Доступность ипотеки // Бизнес Удмуртии. Строительство & Городское хозяйство. Информационно-аналитический журнал - май 2007. – С.2;
93. Каплан Л.М. Анализ причин ажиотажного роста цен на жилье в Санкт-Петербурге в 2006 году и предложения по исправлению ситуации // www.souz.conon.ru;
94. В Удмуртии увеличен прожиточный минимум // www.udm-info.ru – 28.04.07;
95. Ситуация на рынке жилья // Бизнес Удмуртии. Строительство & Городское хозяйство. Информационно-аналитический журнал - май 2007. – С.14;

96. Грязневич В., Зубова Е. Рецепт доступности // Эксперт.Урал. – 2007.№15. – С.24-30;
97. Спрос диктует предложение // Строительство & Городское хозяйство. Информационно-аналитический журнал - май 2007. – С.3;
98. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 года №136-ФЗ (принят ГД РФ 28.09.2001г.) //Собрание законодательства РФ, 29.10.2001, N 44, ст. 4147;
99. Определен застройщик сразу двух микрорайонов Ижевска // Информационный портал Удмуртской Республики www.udminfo.ru – 07.02.2007г.;
100. Дядик Н. Дело принципа// Эксперт Волга. – март 2007. №9. – С.26-34;
101. Шпагина А. Темпы газификации в Удмуртии растут // Субботняя газета – 2007. №12. – С.4;
102. Новые технологии в строительстве // Наука и техника – 2007. №1 – С.36-39;
103. Строить можно дешево! // Российская газета - 06.04.05. – С.5;
104. Кошелев И., Рудычева Н. Перспективы «одного окна» в России // CNews. Аналитика: www.cnews.ru;
105. Волков А., Привалов А. Эпидемия из одного окна // Эксперт - 2005. №39 – С.42-46;
106. Главные новости рынка недвижимости // Развитие. Вестник ФГУП «Ростехинвентаризация». – 07.2007. №13. – С.3;
107. Асламова М. Будущее ипотеки // Развитие. Вестник ФГУП «Ростехинвентаризация». – 07.2007. №13. – С.7;
108. Первый вице-премьер РФ Дмитрий Медведев прогнозирует дальнейшее снижение ставок ипотечных кредитов // Новости от 17.07.2007г. - www.myudm.ru;
109. Летом ипотека растает окончательно // Интернет-журнал «Личные деньги» - www.rambler.ru/news/economy/banks/;

110. Малахова А., Шохина Е. Хочешь жить – плати!// Эксперт.Урал. – 2006. №43. – С.56-64;
111. Индексы цен Межведомственной комиссией по ценообразованию в строительстве Правительства УР // www.statistica.ru;
112. Скловский К. Квалификация отношений по застройке и право на объект строительства в судебной практике // Хозяйство и право - 1997. N 10. – С.22-28.;
113. Жарская М. Где взять миллиарды для миллионов, живущих в трущобах? // Развитие. Вестник ФГУП «Ростехинвентаризация». – 06.2007. №11. – С.5;
114. Либерман И.А. Составление смет в строительстве // Ленинград: Стройиздат, 1990. – 402 с.;
115. Успенский В.В. Себестоимость в строительстве и пути ее снижения // М.: Стройиздат, 1978. – 458с.;
116. Гоберман М.Д., Русаков А.Н. Техническое нормирование и сметы в строительстве // М.: Стройиздат, 1964. – 374с;
117. Петров И.А. Техническое нормирование и сметы в строительстве // М.: Стройиздат, 1989. – 542с.;
118. Либерман И.А. Цены и себестоимость строительной продукции // М.: Финансы и статистика, 1997. – 352с.;
- 119 Ткач В.И., Ткач М.В. Управленческий учет: международный опыт // М.: Финансы и статистика, 1994. – 594с.;
120. Стуков С.А. Система производственного контроля и учета // М.: Финансы и статистика, 1988. – 398с.;
121. Котляров С.А. Управление затратами: Учебное пособие // СПб: Питер, 2001. – 364с.;
122. Шим Джей К., Сигл Джоэл Т. Методы управления стоимостью и анализ затрат: Пер. с англ. // М.: Филин, 1996. – 452с.;
123. Ураков Д.У. Учет затрат по сферам деятельности. – М.: Экономика, 1991. – 476с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Классификация затрат по основным признакам [13, стр.23]

Признак классификации	Элементы классификации
По виду экономической деятельности	Промышленная, транспортная, коммерческая и т.п.
По экономическому содержанию	Материальные затраты; Затраты на оплату труда; Отчисления на социальные нужды; Амортизация; Прочие затраты.
По статьям калькуляции	Сырье и материалы; Возвратные отходы; Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций; Топливо и энергия на технологические цели; Заработная плата рабочих; Отчисления на социальные нужды; Расходы на подготовку и освоение производства; Общепроизводственные расходы; Общехозяйственные расходы; Потери от брака; Прочие производственные расходы; Расходы на продажу.
По степени зависимости от объемов производства	Переменные затраты, т.е. зависящие от объема производства; Условно-постоянные, т.е. независящие или малозависящие от объемов производства.
По способу отнесения на себестоимость единицы продукции, работы, услуги	Прямые, непосредственно относимые на себестоимость изделия; Косвенные, опосредовано относимые на себестоимость.
По составу затрат	Простые (одноэлементные), состоящие из одного элемента затрат; Комплексные (сложные), состоящие из нескольких элементов затрат.
По отношению к технологическому процессу	Основные; Накладные (расходы на организацию производства и управление).
По отношению к процессу производства	Затраты предметов труда; Затраты средств труда; Затраты живого труда.

Признак классификации	Элементы классификации
По участию в процессе производства	Затраты производственные; Затраты на продажу (коммерческие).
По периодичности возникновения	Единовременные; Текущие; Периодические.
По охвату планированием	Планируемые; Непланируемые.
По лимитированию	Лимитируемые постановлением Правительства РФ от 01.07.95г. № 661; Нелимитируемые.
По степени готовности продукции	Затраты на готовую продукцию (работы, услуги); Затраты в незавершенном производстве.
По объекту управления	Затраты по операционным и географическим сегментам; Затраты в местах их возникновения; Затраты в центрах затрат; Затраты в центрах ответственности.
По отнесению к периоду	Расходы будущих периодов (отложенные затраты); Зарезервированные затраты.
По функции управления	Маркетинг, материально-техническое обеспечение, сбыт и др.